

*Pedro Baños Bajo**

Geopolítica de la diplomacia: de la clásica a la digital

Geopolítica de la diplomacia: de la clásica a la digital

Resumen

A lo largo de los siglos, la diplomacia ha sido uno de los elementos fundamentales con los que los Estados han ejercido su poder. En la mayoría de los casos, disponer de un buen servicio diplomático ha sido esencial para incluso la supervivencia de las naciones. Los errores del mundo diplomático han llegado a desembocar en conflictos armados. Actualmente, en el mundo tan sumamente complejo que vivimos, la diplomacia renueva su importancia geopolítica, teniendo que adaptarse a las tecnologías de la era digital. El país que se quede atrás en este campo debe ser consciente del riesgo en que pone a sus ciudadanos.

Palabras clave

Diplomacia, diplomacia digital, diplomacia pública, era digital, inteligencia, geopolítica.

Geopolitics of diplomacy: from classical to digital

Abstract

Over the centuries, diplomacy has been one of the key elements that the States have exercised their power. In the majority of cases, to have a good diplomatic service has been essential for even the survival of Nations. The errors of the diplomatic world have sometimes lead to armed conflicts. Currently, in the extremely complex world we live in,

***NOTA:** Las ideas contenidas en los **Documentos de Opinión** son de responsabilidad de sus autores, sin que reflejen, necesariamente, el pensamiento del IEEE o del Ministerio de Defensa.

the diplomacy renews its geopolitical importance, having to adapt to the technologies of the digital era. The country that is left behind in this field should be aware of the risk that signifies for its citizens.

Keywords

Digital era, digital diplomacy, diplomacy, intelligence, geopolitics, public diplomacy.

Introducción

«La diplomacia es el arte de conseguir que los demás hagan con gusto lo que uno desea que hagan».

Dale Carnegie, escritor estadounidense.

La palabra «diplomacia» puede hacer referencia tanto a una actividad como a una institución. En el primer sentido del término, se podría definir como la acción de relacionarse e interactuar los Estados entre sí. Por lo que respecta al segundo, se trataría de la organización estatal y de las personas que en ella trabajan con la finalidad de velar por los intereses de su nación mediante la relación con otros países.

Desde sus orígenes, se ha tratado del establecimiento de relaciones pacíficas entre entidades políticas, ya fueran imperios, reinos o naciones.

El origen y evolución de la diplomacia

«Los embajadores tienen como misión obtener sin guerra lo que el gobernante necesita».

Jenofonte, *Ciropeida*.

Los orígenes etimológicos se remontan a la antigua Grecia, concretamente a la palabra *diploun* —de doblado en dos o doble—, empleada para hacer referencia a los *diplomas* (*διπλωμα*). Este diploma era un tipo de documento oficial, una especie de carta, empleado por los enviados de una autoridad para garantizarles su seguridad durante los viajes. Tenía como característica estar doblado y sellado de alguna manera, de modo que solo pudiera ser abierto por el destinatario, normalmente otra autoridad política. De este modo, el portador del diploma pasaba a convertirse en diplomático. Del griego pasó al latín *diploma*, y siglos después se transformaría en el *diplomatie* de la lengua francesa y el *diplomatics* en inglés.

Poco a poco, el contenido de la palabra diplomacia fue ampliándose para incluir a los documentos con los que se relacionaban las cancillerías e incluso al archivo y conservación de documentación oficial. A partir de principios del siglo *xvi*, se empezó a emplear el término «diplomático» para hacer mención a la codificación de la escritura que se empleaba para validar los diplomas emitidos por las autoridades eclesiásticas.

Se considera que la primera escuela diplomática fue creada en 1701 en la Santa Sede, por iniciativa del papa Clemente XI, a la que se dio el nombre de Academia de nobles

eclesiásticos¹. Pero no sería hasta finales del siglo XVIII cuando se empezara a emplear la palabra «diplomacia» en el sentido actual de gestión de las relaciones y las negociaciones entre naciones por parte de funcionarios gubernamentales en representación de su Estado. En ese momento, Edward Burke, un parlamentario británico, propuso que sustituyera al término «negociación» que se había usado hasta entonces para igual fin.

A partir de esos años, la diplomacia se convirtió en un coto de aristócratas, no pudiendo acceder a ella los provenientes de la burguesía hasta ya entrado el siglo XIX. A pesar de esta limitada apertura, los diplomáticos se erigieron en un cuerpo, convencidos de ser los únicos que podían tratar temas tan importantes que afectaban a la supervivencia de su Estado, llegando al autoconvencimiento de pertenecer a la más relevante institución estatal. Durante los tensos momentos vividos en la política internacional de los turbulentos años del siglo XX, la diplomacia llegó a convertirse en el instrumento con el que los países más poderosos efectuaban una «guerra pacífica», consolidándose así la idea entre los diplomáticos de ser el principal pilar del país.

La importancia de la diplomacia como fuente de poder

«Toda diplomacia es una guerra continua por otros medios».

Zhou Enlai, primer ministro de China de 1949 a 1976.

Un buen servicio diplomático otorga a cualquier país una gran ventaja. Una de las claves de la seguridad nacional es conseguir una positiva influencia en el mundo, es decir disponer de una buena imagen que favorezca los intereses del país, empezando por los económicos. Este influjo va a permitir atraer a otras naciones y ciudadanos afines, así como disuadir a los posibles adversarios. El pilar principal para ejercer el debido ascendiente lo constituye el servicio diplomático, que permite construir y mantener asociaciones y alianzas que favorezcan los intereses propios, especialmente en situaciones delicadas. Esta misma diplomacia consigue actuar eficazmente en el seno de las organizaciones internacionales en las que se gestan las decisiones mundiales, sean de índole económico, geopolítico o militar. Como decía François de

¹ Esto hace que el Vaticano no solo disponga del más extenso y mejor conservado archivo de asuntos diplomáticos del mundo, sino que además su servicio diplomático acumule una experiencia que resulta valiosísima para el ejercicio de la diplomacia, la cual la Iglesia católica de Roma practica en todos los rincones del planeta.

Callières, diplomático al servicio de Luis XIV, en *De la manière de négocier avec les souverains*, «la fortuna de los más grandes Estados depende a menudo de la buena o mala conducta y del grado de capacidad de los negociadores que emplea»².

La diplomacia bien ejercida puede conseguir lo que con la fuerza no se lograría. Puede doblegar voluntades obcecadas y abrir puertas que estaban sólidamente cerradas. Su capacidad para influir en el contexto mundial, para ejercer de prolongadores del poder nacional, hace que todos los países procuren contar con un buen servicio diplomático. Y quien así no lo entienda, se equivoque en los procesos de selección de los diplomáticos y de sus equipos, o no le preste la debida atención a este pilar del Estado, debe ser consciente de que se encuentra en clara desventaja frente a países que llevan siglos haciendo esfuerzos para dotarse de una diplomacia vigorosa, dinámica y eficaz, por lo que todos los intentos para conseguir los objetivos nacionales pueden verse truncados, aun cuando disponga de otros atributos con los que podría obtenerlos. Es más, una diplomacia deficiente puede no ser capaz de evitar una guerra, cuyos resultados son siempre inciertos. Con gran amargura, el canciller alemán Bernhard Bülow comentaba en *Memorias del canciller Príncipe de Bülow* que «si en el aciago verano de 1914 no hubiesen perdido la cabeza los diplomáticos de todas las grandes potencias, se hubiera podido evitar la catástrofe más espantosa que han visto los siglos, la Primera Guerra Mundial»³.

Por ello, contar con un elenco de personas capaces, buenas negociadoras, con elevado poder de persuasión⁴, dotadas de personalidad arrolladora, inteligentes y sutiles, agraciadas con el don de gentes, proporciona a un Estado un bien de valor incalculable. Como decía el diplomático británico sir Henry Wotton, quien sirviera al rey Jacobo I de Gran Bretaña como embajador en La Haya, Viena y Venecia, «un embajador es una persona honesta, enviada al extranjero para mentir por el bien de su país». Y para eso tampoco sirve cualquiera.

² Callières, François de. *De la manière de négocier avec les souverains* (1716). Reimprimido en India por Facsimile Publisher en 2016.

³ Bülow, Bernardo. *Memorias del canciller Príncipe de Bülow*. Espasa-Calpe. Madrid. 1931.

⁴ François de Callières aconseja que en diplomacia «se deben ganar los corazones y las voluntades de los hombres».

La renovada diplomacia

En el contexto actual existe un elevado número de actores en el ámbito de las relaciones internacionales sin parangón con ningún otro momento anterior, a los cuales los avances tecnológicos les posibilitan una influyente participación en la vida política y social.

De este modo, el concepto de diplomacia se está transformando para incluir, en buena medida, un abanico de actividades mucho más amplio, las cuales son llevadas a cabo tanto por los clásicos actores gubernamentales como por otros variados que se han ido incorporando y que hasta no hace mucho eran ajenos, yendo desde particulares especialmente influyentes, multinacionales, grupos sociales u organismos internacionales. Por ello, la diplomacia tradicional está evolucionando para apoyarse también en estos nuevos actores para intentar seguir consiguiendo sus finalidades tradicionales en beneficio de su país, consciente de que ya no es, en muchos casos, el único interviniente en la ejecución de las relaciones internacionales.

Por otro lado, la importancia creciente que está adoptando la economía en las relaciones internacionales, como elemento decisivo de poder, implica que el mundo de la diplomacia también deba volcarse en este campo para conseguir los mayores beneficios para su país. En este sentido, algunos países aplican especiales procedimientos diplomáticos de apoyo a sus capacidades industriales nacionales realmente eficaces, conscientes de que solo con un respaldo decidido al desarrollo económico y financiero propio se puede conseguir y mantener la grandeza del país.

La diplomacia coercitiva

«Se puede hacer mucho con la diplomacia, pero desde luego se puede hacer mucho más si la diplomacia está respaldada por la imparcialidad y la fuerza».

Kofi Annan. Exsecretario general de Naciones Unidas.

Es opinión generalizada que para que la diplomacia puede ejercer con eficacia su función básica de conseguir ventajas para su país, es imprescindible que cuente con el respaldo de una fuerza, de un instrumento coercitivo, cuya mera amenaza, por distante que sea y por nula que sea su mención directa durante las negociaciones, le dé credibilidad, prestigio y poder de convencimiento.

De este modo reflexiona el diplomático belga Jacques De Launay en *La diplomacia secreta durante las dos guerras mundiales*, quien mantiene que «no se negocia con

garantía de éxito sino a partir de una posición de fuerza, dado que toda tentativa de ese género puede ser, con derecho y con razón, interpretada por el enemigo como un signo de debilidad»⁵. También Federico I de Prusia estaba convencido de que «la diplomacia deber estar respaldada por la fuerza».

Esta forma del ejercicio de la función diplomática es lo que se denomina «diplomacia coercitiva», fórmula empleada con profusión a lo largo de la historia, y que consiste en sentarse a una mesa de negociación apoyándose en una creíble capacidad militar, de modo que se ejerza la suficiente presión ante la contraparte para que esta modifique sus actitudes u objetivos. De este modo, la diplomacia y la fuerza se funden en una única premisa, pudiendo ser esta última empleada meramente como elemento disuasivo —amenaza más o menos abierta de su empleo— o incluso llegando a usarse de modo limitado en tiempo y espacio contra objetivos muy concretos. Por definirla de una forma breve, se podría decir que la diplomacia coercitiva es una forma particular de diplomacia que se apoya en la amenaza o el empleo restringido de medidas impositivas, normalmente de carácter militar. Así lo entiende Henry Kissinger en *Diplomacia*, para quien «en el mundo de la diplomacia un arma cargada es, a menudo, más persuasiva que un informe jurídico»⁶.

La diplomacia, por muy hábiles negociadores que sean sus integrantes, se suele amparar en esa potencialidad disuasoria para conseguir sus fines de forma más eficaz. Hay que decir que la coacción puede también ejercerse —y de hecho así sucede cada vez con mayor frecuencia— en la aplicación de medidas económicas —sanciones, embargos, congelación de activos, expulsión de organismos internacionales,...—, pues al fin y a la postre el objetivo no difiere en cuanto a potenciar la negociación clásica con acciones «agresivas» que pueden ser vistas por el que las sufre como altamente perjudiciales para sus intereses. Incluso, en el momento actual de auge de las redes sociales, la amenaza puede provenir de una campaña de desprestigio que perjudique o impida inversiones extranjeras.

Esta forma de diplomacia, que algunos denominan como «diplomacia de la violencia» cuando la amenaza del empleo de las capacidades militares se realiza de un modo claramente manifiesto, está dirigida principalmente a modificar comportamientos y

⁵ Launay, Jacques De. *La diplomacia secreta durante las dos guerras mundiales*. Belacqva. Barcelona. 2005.

⁶ Kissinger, Henry. *Diplomacia*. Ediciones B. Barcelona. 1996.

actitudes, habituando a ser altamente eficaz. El principio en que se basa es en mostrar a la otra parte la disposición de aplicar medidas más contundentes en caso de fallar las negociaciones. Por ello, es fundamental que el mensaje se traslade con toda su intensidad.

Obviamente, la eficacia de la diplomacia coercitiva está relacionado con la mentalidad de a quién va dirigida, pues, según los casos —a tenor de la idiosincrasia del pueblo al que se representa y de las características propias de los dirigentes responsables de adoptar la decisión— este procedimiento puede funcionar o, por el contrario, convertirse en contraproducente, generando tan solo un incremento de la tensión o incluso conduciendo a un enfrentamiento directo. De este modo, para ser aplicada con ciertas garantías de éxito hay que comprender la determinación, motivación y tolerancia al riesgo con la que va a reaccionar el adversario.

Por otro lado, la experiencia demuestra que no es siempre fácil y rentable mantener la diplomacia coercitiva en el tiempo, pues el adversario puede resultar políticamente fortalecido de incrementarse el apoyo popular a su gobierno ante la presión ejercida desde el exterior. Así mismo, la parte que ejerce la diplomacia coercitiva, de dilatarse esta en el tiempo y ante la falta de resultados tangibles, puede ver mermados los apoyos de su propia población e incluso los de países aliados. En caso extremo, el país que la ha puesto en marcha puede perder credibilidad si no consigue los efectos perseguidos, lo que resultaría muy perjudicial para la realización de actividades futuras. Como ejemplos históricos se acostumbra a poner dos, uno en el que la diplomacia coercitiva funcionó y otro en el que fue un completo fracaso. Se entiende como exitoso el empleo de esta diplomacia por parte del presidente estadounidense John F. Kennedy durante la crisis de los misiles de Cuba, en 1962. En ese contexto, que podría haber desembocado en una guerra abierta entre EE. UU. y la URSS, Kennedy, ante la decisión soviética de instalar misiles balísticos en la isla caribeña, impuso un bloqueo naval masivo y amenazó con una operación para destruir los misiles ya instalados en Cuba. La presión ejercida dio los frutos perseguidos y Nikita Kruschchev terminó por retirar los misiles desplegados en la isla.

Pero también se pone como ejemplo negativo el de la primera guerra del Golfo, cuando la diplomacia coercitiva no consiguió hacer que Saddam Hussein decidiera voluntariamente retirarse de Kuwait. En este caso, ni las sanciones económicas ni la

amenaza de emplear la fuerza militar para revertir la situación surtieron efecto ante la determinación de Saddam. Algo que podría haberse previsto dado que el dirigente iraquí tampoco había reaccionado durante los años anteriores cuando EE. UU. había lanzado sobre su territorio ataques aéreos y misiles de crucero para intentar frenar las agresiones contra los kurdos iraquíes, impidiendo igualmente las inspecciones de sus arsenales. Es más, un desafiante y decidido Saddam aprendió a predecir las acciones de Washington y a asumir los limitados riesgos de los ataques.

En el contexto actual, la misma influencia puede efectuarse por parte de la diplomacia con la amenaza de la aplicación de medidas ofensivas de corte económico, que según los casos pueden superar en eficacia a las meramente militares, aunque en ocasiones se realizan en paralelo. Un ejemplo de ello es cuando China y Japón recrudecen su eterno enfrentamiento por las islas Senkaku o Diaoyutai que ambos reconocen como suyas, dando lugar a incidentes menores —como puede ser la retención de un barco pesquero chino por parte de Tokio—. Es este caso, la primera medida que adopta Pekín es cortar el suministro de tierras raras a Japón⁷, el cual las precisa imperiosamente para su industria. En este sentido abundan Lorot y Thual en *La géopolitique*, para quienes EE. UU. practica una «diplomacia económica» ofensiva en la que utiliza todos los instrumentos de la persuasión económica disponibles⁸.

En el marco de la diplomacia coercitiva se podría incluir a la denominada «diplomacia de la cañoneras», ampliamente empleada por las grandes potencias imperialistas y colonialistas en el siglo XIX y principios del XX. Consistía en emplear una fuerza naval limitada para amenazar a un país más débil con su empleo, o incluso haciendo un uso restringido, con la finalidad de que el amenazado —dirigentes y poblaciones— cediera a los intereses de la potencia actuante, una vez que las negociaciones, claramente beneficiosas para el poderoso, habían fracasado. Normalmente con la presencia de una o varias cañoneras —los buques de guerra más comunes de la época— era suficiente, aunque en ocasiones se llegaban a efectuar bombardeos. El término se sigue empleando como sinónimo de demostración de fuerza para conseguir objetivos geopolíticos.

⁷ China cuenta con inmensos depósitos de tierras raras, que en buena parte son adquiridas por Japón.

⁸ Lorot, Pascal; Thual, François. *La géopolitique*. Montchrestein. París. 2002.

Pero como la diplomacia es sinónimo de prudencia, es conveniente recordar las sabias palabras de François de Callières recogidas en *De la manière de négocier avec les souverains*, quien aconsejaba que «todo príncipe cristiano debe tener por máxima principal no emplear la vía de las armas para sostener o hacer valer sus derechos, que tras haber intentado con la razón y la persuasión⁹». Tampoco está de más apuntar que Rafael Sánchez Ferlosio, en *Sobre la guerra*, entiende que «un capítulo esencial del arte de la diplomacia es saber aquilatar las condiciones de un ultimátum en la medida justa para que desborde el límite de lo que puede soportar la soberbia del contrario»¹⁰.

La nueva diplomacia de la era digital. Diplomacia pública

La diplomacia pública consiste en emplear los medios de comunicación adecuados para difundir noticias e información que permitan explicar la política exterior de un país a gobiernos extranjeros y poblaciones objetivo, con el propósito de conseguir e incrementar el apoyo a las políticas estatales propias. También se podría definir, de forma resumida, como las diversas acciones tendentes a influir en audiencias foráneas mediante un contacto directo con la población a través de los medios sociales, con la finalidad de conseguir un clima social y político favorable a los intereses específicos de un país.

La actual difusión de la tecnología relacionada con las comunicaciones ha modificado la forma tradicional de llevar a cabo la diplomacia. Aunque se debe señalar que los fines últimos son los mismos, y se pueden concretar en una serie de ellos que actúan de forma concatenada: fomentar una visión positiva del país y su cultura, que a su vez genere una corriente de opinión favorable a los intereses nacionales, para, como objetivo final estratégico, aumentar la influencia mundial del país. Recurriendo a lo que dice Robert D. Kaplan en *La venganza de la geografía*, «en los tiempos actuales, con culturas embutidas unas contra otras, y los medios de comunicación como vehículo de denuncias constantes, así como la presión popular ejercida por grupos oprimidos, jamás ha sido tan acuciante la necesidad de una diplomacia discreta y sobria»¹¹.

En definitiva, la diplomacia pública se trata de una maniobra de persuasión a escala planetaria para influir en las opiniones de individuos de las partes más amplias posibles

⁹ François de Callières, *op. cit.*

¹⁰ Sánchez Ferlosio, Rafael. *Sobre la guerra*. 2008.

¹¹ Kaplan, Robert D. *La venganza de la geografía*. RBA. Barcelona. 2013.

del mundo, o al menos en aquellas que pueden tener una mayor repercusión en los intereses propios, de modo que se genere una atracción positiva hacia el propio país.

Ya no basta con actuar solo sobre los gobiernos de los Estados, comunicando con ellos y tejiendo alianzas, pues la ciudadanía ha sido investida de un poder de intervención e influencia en el proceso decisor internacional sin parangón en la historia, que hace necesario también operar sobre ella para conseguir los fines propios de la diplomacia. Lo que implica que la opinión pública deba ser tenida muy en cuenta cuando un país aplique medidas para crear un ambiente propicio que sirva para mejorar su imagen e incrementar su peso global.

El proceso básicamente consiste en llevar un mensaje que aparente ser no impositivo, para que, consiguiendo ganar los corazones y las mentes del público objetivo foráneo, este reaccione de forma favorable a los intereses del país actuante.

En este contexto, los principales países intensifican algunas de sus acciones clásicas —como los programas de intercambio para que los extranjeros conozcan su país, su idioma y su cultura, y así se conviertan en embajadores involuntarios diseminados por todo el mundo—, mientras que exploran la creciente potencialidad que ofrecen las redes sociales y otras plataformas digitales como influenciadores en la opinión pública. Las acciones llevadas a cabo en el ámbito de la diplomacia pública suelen incluir medidas a largo plazo y de bajo perfil, como pueden ser las dirigidas a mejorar las relaciones bilaterales mediante la promoción de los valores y la cultura del país, consiguiendo así que se genere un sentimiento de afinidad, que podrá ser empleado en el futuro. En este sentido, revisten especial relevancia las actividades formativas y culturales, desde posibilidad de realizar estudios a visitas organizadas al país. Para ello, es fundamental establecer líneas de contacto con la población local, para que se sienta atraída por las características del país. Las medidas en el ámbito de la diplomacia pública se llevan a cabo normalmente en países considerados como amigos o neutrales, no manifiestamente enemigos.

En el caso concreto de EE. UU., se hace evidente los enormes esfuerzos que está haciendo para que predomine también su mensaje en las redes sociales. Como muestra, en 2001, la Oficina de Información Internacional del Departamento de Estado, mediante una agresiva campaña, en apenas tres meses consiguió multiplicar por cuatro el número de sus seguidores en *Facebook*, llegando a los cuatro millones. Otro ejemplo

es el programa llevado a cabo por la Oficina de Asuntos Culturales y Educativos del Gobierno estadounidense en Túnez, sobre finales de 2011 y principios de 2012, relativo al aprendizaje del idioma inglés desde teléfonos móviles. En poco tiempo se consiguió que el programa fuera usado por medio millón de usuarios únicos al mes, algo realmente llamativo si se considera que la población de este país norteafricano apenas supera los diez millones de personas.

En cierto modo, la diplomacia pública no es más que la adaptación de procedimientos de marketing, pero adaptados a otro contexto, pues el objetivo final es que el público «consume» el mensaje que se le está enviando. Así mismo, este aspecto de la diplomacia pública está a su vez íntimamente relacionado con el concepto de comunicación estratégica, del que en realidad no sería más que una parte.

Una cuestión importante dentro del espectro de la diplomacia pública es cómo valorar que efectivamente los programas aplicados están teniendo éxito, algo que debe hacerse con regularidad para, en su caso, modificar protocolos de actuación y, cuando menos, para estar seguro de no estar despilfarrando el dinero público en actividades estériles, por muy atractivas y ajustadas a la modernidad que pueden aparentemente resultar. Como sucede con el resto de las relaciones internacionales, en la diplomacia pública también existen países colaboradores y competidores, siendo trascendental identificar ambos, así como hacer un constante seguimiento para identificar cambios de bando.

El desarrollo de estas tácticas de persuasión enmarcadas en la diplomacia pública permiten desarrollar una reputación que, de ser exitosa, tendrá importantísimas repercusiones prácticas, principalmente en el ámbito económico, pues una imagen de solidez, estabilidad e imperio de la ley atrae inversión y turismo, pero que también va a afectar a las exportaciones, a cómo se reciba en otros países a las empresas nacionales que en ellos pretendan implantarse, e incluso a los estudiantes que se sientan atraídos por los centros educativos propios.

Pero para que la diplomacia pública sea verdaderamente eficaz, deben perseguirse objetivos a medio y largo plazo, para lo que es indispensable que esté amparada y guiada por una política de Estado no sometida a los vaivenes políticos propios del juego democrático. Al mismo tiempo, se precisan expertos que tengan continuidad en los puestos responsables de las diferentes fases de la diplomacia pública, pues de otro

modo se puede arruinar fácilmente el trabajo de años si hay un baile constante de funcionarios.

Diplomacia digital

Si bien las principales finalidades de la diplomacia, tales como representar, establecer negociaciones y garantizar los intereses específicos de su país siguen siendo plenamente vigentes, lo que está cambiando es la forma de conseguir dichos objetivos. La tecnología de las comunicaciones, el amplio mundo del ciberespacio, la masiva difusión de internet y el creciente uso en todo el mundo de las redes sociales, servicios de mensajería instantánea y otras plataformas digitales, ofrecen un espectro novedoso pero tremendamente importante para seguir satisfaciendo los fines propios de la diplomacia tradicional.

Y aquí es donde entra en juego la llamada «diplomacia digital», que de un modo muy conciso se podría definir como alcanzar los fines clásicos de la diplomacia mediante el uso adecuado del ciberespacio, especialmente de las redes sociales. Dicho de otro modo, también podría definirse como el empleo de sistemas, medios y procedimientos digitales con la finalidad de conseguir objetivos diplomáticos.

A esta diplomacia digital también se la podría denominar como ciberdiplomacia, en el sentido de llevar y adaptar el concepto de la diplomacia clásica al ciberespacio, como nuevo escenario de interacción entre agentes, estatales y no estatales, con capacidad de influencia en las relaciones internacionales, para conseguir un ambiente sociopolítico beneficioso para el Estado.

Sin duda, dichas redes sociales y otras plataformas digitales se han convertido en uno de los privilegiados ámbitos para influir en la opinión pública, especialmente entre los más jóvenes —la mayoría de la población mundial, pues se estima que la mitad de la población mundial no ha cumplido los 25 años— por lo que es esencial tanto para individuos como para Estados conseguir y mantener una positiva imagen que redunde en su prestigio. Tampoco se debe olvidar que con la acelerada realidad actual, conseguir una buena reputación puede llevar mucho tiempo, pero perderla puede ser cuestión de minutos, apenas tras una frase, una acción o simple gesto desafortunado. Por ello, los Estados también se vuelcan en actuar con diligencia en este entorno.

Esta diplomacia digital se puede realizar de un modo abierto, identificándose en todo momento como perteneciente al servicio diplomático de un país¹², pero también de una forma opaca, sin revelar la identidad. Y si los casos del primer supuesto son cada vez más habituales, los opacos abundan aún más, pues se han convertido en una fórmula muy eficaz de participar en los debates sociales y políticos de una sociedad sin que esta, a priori, se aperciba de que está siendo orientada hacia una determinada dirección de opinión. No obstante, basta solo con tener una mínima capacidad de análisis para darse cuenta en las redes sociales de quién está manifiestamente actuando en beneficio de un país, bien sea intentando ofrecer una imagen positiva de él, o al contrario, procurando dañar la de sus rivales en cualquier campo.

La gran duda que se plantea cuando se habla de diplomacia digital es cuándo esta termina para manifiestamente convertirse en una operación de información u operación psicológica, incluso de ámbito global. Obviamente, cada país puede ofrecer una respuesta en función de sus intereses. Y como sucede en otros ámbitos geopolíticos, los países menos poderosos serán los que deseen una mayor moderación e incluso regulación, mientras los hegemónicos no querrán someterse a ningún tipo de control. Lo cierto es que, dada la importancia que ha cobrado el mundo digital, ningún país quiere estar expuesto a que una acción adversaria, instantáneamente difundida por todo el planeta, les arruine su prestigio, sea en el plano político o atacando a su economía, como puede ser mediante una campaña de desprestigio de una de sus industrias o empresas principales.

Una de las claves del éxito de la diplomacia digital está basada en identificar adecuadamente los intereses del público objetivo, de modo que los mensajes que se envíen, sencillos pero efectivos, coincidan con la forma de pensar y los anhelos de la mayoría de los ciudadanos, que no necesariamente tienen que coincidir con las políticas gubernamentales.

¹² Las diez misiones diplomáticas con más seguidores en Twitter, a fecha de 22 de abril de 2018, eran: Embajada de EE. UU. en Manila: 835 000 (@usembassymanila); Embajada de EE. UU. en Pekín: 728 000 (@USA_China_Talk); Misión Permanente de Rusia en OTAN: 642 000 (@natomission_ru); Embajada de EE.UU. en Libia: 409 000 (@USAEmbassyLibya); Embajada de EE. UU. en Nepal: 369 000 (@USEmbassyNepal); Embajada de EE. UU. en Yakarta: 348 000 (@usembassyjkt); Embajada de EE.UU. en ONU: 322 000 (@USUN). Embajada del Reino Unido en Libia: 309 000 (@UKinLibya); Embajada de EE. UU. en Kabul: 298 000 (@USEmbassyKabul); Embajada de EE.UU. en Nairobi: 261 000 (@USEmbassyKenya);

En EE. UU., siempre un paso por delante en los temas relacionados con la tecnología, a la diplomacia digital le han dado un nombre nuevo, refiriéndose a ella el Departamento de Estado como diplomacia impulsada por la tecnología (*technology-driven diplomacy*). Mientras, en otros países han optado por nombres alternativos como e-diplomacia, ciberdiplomacia, tecnodiplomacia o diplomacia virtual. En cualquier caso, y con independencia del nombre que se le dé, lo que todo ello refleja es la importancia que en el mundo se está concediendo a esta nueva concepción de la diplomacia, llamada a ir en aumento a la par del imparable desarrollo tecnológico.

La diplomacia digital rusa

Para Rusia, la diplomacia digital es un instrumento fundamental para difundir los mensajes gubernamentales a la audiencia internacional, en el marco del programa de Apoyo a la Información de las Actividades en el Exterior. Moscú se ha volcado en la práctica de la diplomacia digital al observar las ventajas que supone en cuanto a la consecución de las finalidades de la política exterior.

Para el Kremlin, si hay una batalla que debe imperiosamente ganarse, esa es la de la información, la de la capacidad de influir en la opinión pública de modo que se pueda llegar a condicionar. Además, siendo consciente de la actual superioridad occidental en el ámbito de la información, es plenamente consciente de que debe redoblar sus esfuerzos en este campo, pues más que nunca es cierto que quien domina la información tiene en sus manos el mundo. De este modo, las embajadas rusas diseminadas por el planeta han aprendido a emplear eficazmente las redes sociales y los sistemas de mensajería instantánea con la finalidad de beneficiar la imagen de su país.

Relación entre diplomacia e inteligencia

Según François de Callières en *De la manière de négocier avec les souverain*, «del embajador se dice que es el espía honorable, ya que una de sus principales ocupaciones es descubrir los secretos»¹³. De lo que no cabe duda es que la relación entre la diplomacia y los servicios de inteligencia ha sido y sigue siendo muy estrecha. Aunque no exenta también de mutuos recelos, ambos pilares de cualquier Estado

¹³ François de Callières, *op. cit.*

coinciden en un objetivo común: obtener información. Incluso si las áreas de interés concretas pueden ser diferentes, y los informes que realizan tienen distintos enfoques, la diplomacia y la inteligencia están condenadas a entenderse si en verdad quieren rendir el debido servicio a su país.

Dependiendo de las personalidades de los actuantes en cada esfera, como sucede en cualquier otro campo, las relaciones serán mejores o peores, pero en todo caso siempre existen. Una delegación diplomática sin ojos y oídos especializados quedaría coja sin remedio. En unos casos, como sucedía prioritariamente hace años cuando las comunicaciones no eran tan fluidas, serán los propios diplomáticos los que dirijan la acción de la inteligencia, mientras que en otros los agentes secretos tendrán mayor libertad en el desempeño de sus funciones, aunque lo ideal es que la coordinación sea estrecha. Entre dichos agentes de inteligencia los habrá que estén inmersos en la propia delegación diplomática —un caso muy común— para así gozar de los beneficios del pasaporte y la inmunidad propia de los diplomáticos. Pero también pueden existir los que actúen de forma opaca, incluso a veces sin el conocimiento del jefe de la delegación.

Así lo ve Edward N. Luttwak en *Parabellum. La estrategia de la paz y la guerra*, para quien «cualquier esquema de gran estrategia requerirá acción diplomática concertada en diplomacia, propaganda y operaciones secretas, tanto en la esfera económica como en la política militar»¹⁴. Así mismo, François de Callières sostiene que «el secreto es el alma de la negociación» y que «en diplomacia, hay que hablar poco y escuchar mucho; mucha flema, discreción y una paciencia a toda prueba»¹⁵, ambas cosas íntimamente relacionadas con el mundo de la inteligencia.

Por otro lado, tanto diplomáticos como agentes de inteligencia deben tener un conocimiento muy preciso y detallado de los líderes —políticos, militares, sociales, sindicales, periodísticos, religiosos, etc.— del país en el que actúan, pues solo entendiendo sus personalidades —y sus debilidades— podrá realizar con éxito las pertinentes negociaciones e incluso aventurarse a predecir sus siguientes pasos.

Finalmente decir que, si Pedro Herranz tenía razón cuando decía en *Status belli* que «en diplomacia, hasta que la guerra se declara, y aun después, el engaño estratégico

¹⁴ Luttwak, Edward N. *Parabellum. La estrategia de la paz y la guerra*. Siglo XXI. 2005.

¹⁵ *Ibid.*

vuelve a emplearse»¹⁶, no cabe duda que nadie mejor que los servicios de inteligencia para llevar a cabo acciones de decepción.

Conclusión

A lo largo de este documento dedicado al mundo de la diplomacia, se ha tratado de demostrar la enorme importancia que esta tiene en el contexto geopolítico. Y si siempre la ha tenido, probablemente hoy en día su relevancia se ha incrementado notablemente con los avances tecnológicos en el campo de la comunicación.

A cualquier país, con independencia de su tamaño, capacidades y potencialidades, disponer de un buen servicio diplomático le proporciona indudables ventajas geopolíticas. Si además a esa eficacia es capaz de unir una fuerza creíble que la respalde, sin duda tendrá en sus manos una ventaja capital a la hora de establecer cualquier negociación internacional.

*Pedro Baños Bajo**
Coronel del Ejército de Tierra (R), DEM
Analista geopolítico

¹⁶ Herranz, Pedro. *Status belli*. Las Antorchas. Madrid. 1953.