

Índice

Prólogo 11

Introducción 25

CAPÍTULO PRIMERO

ESENCIA DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL..... 31

Los grupos sociales y el conflicto 31

El arte de negociar 37

Esencia y contenido de la negociación..... 39

La teoría de juegos y la negociación 42

CAPÍTULO SEGUNDO

EL NEGOCIADOR..... 47

Diplomacia y negociación. La Convención de Viena de relaciones diplomáticas de 1961 49

La personalidad del negociador 52

¿Cómo se aprende a negociar? 55

 La tenacidad 57

 La verdad..... 60

 El enfrentamiento 60

 Falsas promesas y mala fe 65

 La libertad 65

 La anticipación 66

 El tedio 67

 Negociaciones sin acuerdo final 69

 La paciencia..... 71

El negociador ante el choque de culturas 73

CAPÍTULO TERCERO

LA CONFERENCIA COMO ÁMBITO DE LA NEGOCIACIÓN.. 83

Proceso y mecanismos de la conferencia negociadora.....	87
Iniciativa e invitaciones.....	87
Nombramiento del negociador y de la delegación	88
Las cumbres.....	89
Plenipotencias y poderes especiales. Firma del Tratado. Ratificación.....	92
Actuación de las partes	98
Las instrucciones	98
El idioma en las negociaciones internacionales	107
Lenguaje diplomático.....	110

CAPÍTULO CUARTO

EL SECRETO DIPLOMÁTICO 115

Su naturaleza y justificación.....	115
Criterios en favor y en contra del secreto diplomático en las negociaciones. La Doctrina Wilson	118
Contenido y transitoriedad.....	127
La discreción	129
El viaje de un ministro	129
Un proyecto de acuerdo negociado secretamente.....	131
La solicitud de adhesión a Europa	131
Urgencias no explicadas.....	134
La vulnerabilidad y protección del secreto diplomático.....	135
¿Eventuales abusos?	138
Consideraciones finales	140

CAPÍTULO QUINTO

FASES DE LA NEGOCIACIÓN..... 143

El diagnóstico	144
La prenegociación	149

CAPÍTULO SEXTO

LA NEGOCIACIÓN FORMAL (I)	155
Las negociaciones bilaterales	156
Ideas esenciales	159
El axioma básico.....	160
Puntos de resistencia	160
La mejor alternativa posible (MAP)	161
Espacio negociador o falta de espacio negociador	163
El mecanismo de valoración	164
Las tres opciones de Fred Charles Iklé	165
Ejemplo práctico	167
El poder de la palabra	169

CAPÍTULO SÉPTIMO

LA NEGOCIACIÓN FORMAL (II)	177
Clasificación de las negociaciones bilaterales	177
Negociaciones bilaterales de confrontación	181
Advertencias, amenazas, y premios.....	182
Manipulación en las posiciones de salida.....	187
El arte de las concesiones.....	192
Ultimátum	196
Negociaciones bilaterales de cooperación	197
La fórmula. El poder de la imaginación	199
La carencia de espacio negociador.....	200
Modalidades posibles en las negociaciones de cooperación.....	201
Elección entre negociaciones de confrontación o de cooperación	213

CAPÍTULO OCTAVO

LA NEGOCIACIÓN FORMAL (III)	215
Las negociaciones multilaterales	215
Sus distintas magnitudes	216
Desarrollo histórico	217
La complejidad de las negociaciones multilaterales	219
Las decisiones.....	221
El consenso	227
Simplificación de la negociaciones multilaterales.	
La coalición	229
Las alianzas cruzadas. ¿Ideología o intereses?	233

CAPÍTULO NOVENO

EL ACUERDO, EL DESACUERDO	239
El acuerdo final de una negociación	243
El Tratado en sentido general y las Convenciones de Viena (1969 y 1986).....	243
Otros compromisos internacionales	246
El Tratado en sentido restrictivo	247
El convenio, o Convención.....	250
La carta.....	251
El pacto	252
El concordato	253
El acuerdo	253
El protocolo	254
La declaración	255
El canje de notas	259
El <i>Modus Vivendi</i>	259
La negociación con desacuerdo final	260

CAPÍTULO DÉCIMO

LA SOLUCIÓN DE CONFLICTOS A TRAVÉS DE LA INTERVENCIÓN DE TERCEROS	267
Consideraciones generales	267
Medios diplomáticos.....	274
La mediación	274
Los buenos oficios.....	307
Las comisiones internacionales de investigación	309
La conciliación	312
Medios legales.....	317
El arbitraje	318
La Decisión judicial	322

CAPÍTULO DÉCIMO PRIMERO

CASO PRÁCTICO: LAS NEGOCIACIONES DE ADHESIÓN DE ESPAÑA A LAS COMUNIDADES EUROPEAS	331
Antecedentes	332
El diagnóstico del acercamiento a Europa y de la negociación de adhesión a la Europa de los Seis.....	333
La prenegociación en las Negociaciones de Adhesión de España a la Europa de los Seis (1977-1979).....	347
Elementos comunes al diagnóstico y a la prenegociación.	
La opinión pública	358
La negociación formal.....	362
La naturaleza de la negociación de adhesión de España a las Comunidades europeas.....	362
El contenido de la negociación	367
La duración de la negociación	372
El desarrollo de la negociación	382

El acuerdo final	386
Tratado de adhesión de España a la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, CECA	387
Tratado de adhesión de España a la Comunidad Económica Europea y a la Comunidad Europea de la Energía Atómica	388
La ratificación	391
Epílogo.....	393
Bibliografía.....	395