



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO.**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN**



**LAS NEGOCIACIONES
INTERNACIONALES:
HERRAMIENTA FUNDAMENTAL
PARA EL DESARROLLO DE LA
DIPLOMACIA**

T E S I N A
que para obtener el título de
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES
presenta

MARÍA DE JESÚS FLORES MÉNDEZ

Director de tesina: Dr. Arturo Ponce Urquiza

Estado de México, 2009



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

La suerte te pone de pie ante las
oportunidades, pero para alcanzarlas y
retenerlas se necesita voluntad
perseverancia y talento
(Anónimo)

GRACIAS

A DIOS POR PERMITIRME LLEGAR HASTA AQUÍ Y GUIARME
SIEMPRE POR EL CAMINO CORRECTO.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA E MEXICO Y A LA FES ARAGON
POR SER MI SEGUNDA CAS DUNRANTE ESTOS AÑOS Y DARME
LAS HERRAMEINTAS PARA SER UNA GRAN PROFESIONISTA.

A MIS PADRES POR SER MI SSUTENTO Y MI MAYOR EJEMPLO DE LUCHA
CONSTANTE Y ESFUERZO, GRACIAS POR DARME LA VIDA Y
POR AYUDARME LA PERSONA QUE SOY AHORA.

A MI HERMANO ANDRES POR SER MI APOYO INCONDICIONAL,
SIN TI TODO ESTO HABRÍA SIDO MUCHO MÁS DIFICIL.

A MI HERMANA ALMA POR ESTAR CONMIGO SIEMPRE, POR SUS CONSEJOS
Y POR SER MAS QUE MI HERMANA.

A DAVID POR DARME SU AMOR, APOYO Y COMPRESION, POR
ALIGERAR TODAS LAS DIFICULTADES, TE AMO.

A JESSY POR SER MI ETERNA COMPLICE, Y CONFIDENTE Y
SOBRETUDO SER MI MEJOR AMIGA.

A TODOS AQUELLOS AMIGOS, FAMILIARES Y PROFESORES QUE
DEJARON HUELLA Y AYUDARON A CONSOLIDAR ESTA META.

INDICE

Introducción	06
1.- La Diplomacia: Concepción e Historia	12
1.1. Establecimiento de La Diplomacia	14
1.2. Evolución Histórica	15
1.2.1. Edad Antigua	16
1.2.2. Edad Media	19
1.2.3. La Paz de Westfalia, el Congreso De Viena y La Conferencia de Versalles	20
1.2.4. Época Contemporánea	22
1.3. Las Misiones Diplomáticas	23
2.- Negociaciones Internacionales	28
2.1. Evolución Histórica	28
2.2. La Negociación	29
2. 3. Proceso De Negociación	32
2.4. El Negociador: Características y Habilidades	38
3.- Las Negociaciones Internacionales Como Herramienta Para La Diplomacia	41
3.1. Las negociaciones internacionales como herramienta	41
3.2. Aplicación de las negociaciones internacionales en el campo de la diplomacia	42
Conclusiones	45
Bibliografía	50
Mesografía	52

INTRODUCCIÓN

El campo de las Relaciones Internacionales es muy amplio y existen diferentes áreas indispensables para que estas se puedan desarrollar adecuadamente, si bien el objetivo de estas es dar paso a una interacción entre los diferentes actores internacionales no solo se resume a esto, de ahí la importancia de identificar las figuras que ayudan y conforman la estructura de dichas relaciones. Dentro de estas figuras existen muchas y muy diversas en su aplicación pero por su antigüedad y empleo dentro de las relaciones interestatales la diplomacia es una de las más representativas, ya que es mediante esta que se han podido entablar diversas alianzas, uniones y hasta bloques regionales, pero ¿Como funcionaría la diplomacia sin las negociaciones? Es difícil imaginarlo puesto que las negociaciones entre los Estados son indispensables para llevar a cabo las relaciones internacionales y la proyección de la política exterior de cada nación, *“que es la persecución de los intereses nacionales por cualesquiera medios disponibles, con algunas restricciones [...] y es decidida en los ministerios de asuntos exteriores y luego se impone en medida de lo posible, a otros países”*¹. Lo cual da la base para el establecimiento de las relaciones interestatales y por tanto es importante conocer el proceso de negociación ya que éste determina el éxito o el fracaso de los objetivos perseguidos en dichas interacciones.

Los Estados a lo largo del tiempo han dedicado áreas de investigación y estudios a diversos aspectos de las Relaciones Internacionales, no obstante las negociaciones internacionales aun son un campo poco estudiado, de ahí la necesidad de que se desarrollen investigaciones que profundicen en el tema atendiendo puntos clave en dicho proceso; por ejemplo es preciso entender que el proceso de negociación va más allá de el simple hecho de entablar una conversación con la otra parte, ya que para realizar una negociación es indispensable en primer lugar tener el conocimiento suficiente del tema a negociar conocer todas las posibles propuestas del país que se representa y deducir la

¹ Shaun Riordan; **Adiós a la diplomacia**. Madrid, España 2005. p. 135

postura de la parte contraria respecto al tema a la vez que es preciso hacer un estudio previo del tema que se va tratar, así como de los diferentes actores que intervienen y de esta manera conocer las debilidades y oportunidades que tiene el negociador de conseguir los puntos a discutir, con ello se logrará una participación asertiva en encuentros tanto bilaterales como en el marco de foros internacionales, en donde se registra una participación más regular de los representantes de cada delegación.

Por otra parte se deben puntualizar las habilidades que un negociador internacional debe tener y las técnicas que este debe dominar ya sean maniobras tácticas, argumentales, psicológicas o en su discurso y redacción puestas en práctica dentro del proceso de negociación, que si bien se fundamenta en el asunto central tiene presente la aplicación de dichas técnicas para un mejor desempeño.

Es relevante retomar las figuras diplomáticas tradicionales, como base para la ejecución de las Relaciones Internacionales debido a que a partir de éstas se comenzaron a desarrollar las diversas políticas y modelos diplomáticos, que con la modernización y evolución de la política internacional han ido cambiando y han perdido relevancia en éste. Dentro de los participantes en el contexto internacional se pueden ubicar como tradicionales los representantes diplomáticos profesionales, los cuales han ido perdiendo terreno frente a la entrada de nuevos actores con conocimientos especializados en ciertas áreas y que si bien tienen un conocimiento adecuado no gozan de los conocimientos en materia diplomática requeridos para llevar adecuadamente los procesos de negociación y por tanto dar un buen resultado, esto es de suma importancia para el estudio y comprensión de la actual conducción de la política exterior de los Estados para detectar las áreas de oportunidad en materia diplomática al restituirle a los diplomáticos de carrera su lugar al realizar negociaciones internacionales adecuadamente.

Con el establecimiento de los Estados nacionales surgió la necesidad de entablar relaciones entre éstos para llegar a diversos acuerdos en temas de interés común. Desde entonces la diplomacia ha jugado un papel importantísimo al manifestarse como el único medio por el cual es posible arreglar conflictos para evitar las hostilidades y posibles enfrentamientos armados. Sin embargo dicha solución no es estática y al igual que el entorno internacional ha ido cambiando de acuerdo a las circunstancias y actores que intervienen; en siglos pasados la diplomacia se caracterizaba por ser una diplomacia cerrada que trataba asuntos “privados” entre los actores y que muchas veces se valía de las alianzas para alcanzar el éxito de las negociaciones y por tanto de la política exterior de cada Estado.

El nacimiento de la “nueva diplomacia” toma como punto de partida según William Clinton: *“Los 14 puntos de Wilson que dan lugar a una nueva doctrina y normas que regularían el comportamiento internacional y el establecimiento de convenciones de paz”*.² En esta nueva diplomacia comienzan a cobrar importancia los acuerdos multilaterales dejando las relaciones bilaterales en segundo plano y se lucha por alcanzar un orden internacional a través de una diplomacia abierta en la que tanto los medios de comunicación como la población de cada país pueda y deba tener conocimiento de las decisiones tomadas por los gobiernos y las consecuencias que esto puede traer; el hecho de que los medios de comunicación estén informados de la toma de decisiones ha llegado a traer problemas al no estar de acuerdo con el gobierno dando paso a cierto descontento.

La evolución de la diplomacia y por tanto de las negociaciones internacionales se ha ido desarrollando a lo largo del tiempo y comenzaron a delegarse los distintos asuntos internacionales a las diferentes dependencias gubernamentales o instituciones tanto académicas como culturales dependiendo el tópico a tratar, lo cual a restado importancia a los ministerios de relaciones exteriores que en el pasado eran los encargados oficiales de conducir todos los asuntos que

² William Clinton. **The theory and practice of international relations**. Washington, DC, 1991. p. 67

involucraran agentes exteriores y que ahora llegan a ser considerados como departamentos de ayuda técnica; dichos cambios a la conducción de la política exterior han creado grandes modificaciones en la estructura de los representantes diplomáticos puesto que se busca a personas especializadas en el área a negociar, es decir si se habla de acuerdos económicos se busca que el representante sea un experto en economía y así en cada área, esta nueva forma de política exterior muchas veces cae en la implementación de políticas o medidas propias del sistema nacional y con ello se deja de considerar los diversos factores externos que rodean la toma de decisiones tomando como base el entorno interno que da paso a la política exterior de país.

A pesar de que estos nuevos actores son especialistas en su área no cuentan con las características de un diplomático profesional que si bien no tiene una especialización en un tema específico si cuenta con los conocimientos necesarios para entablar una buena negociación considerando todos los factores externos así como el objetivo del estado que representa, asimismo cuentan con las habilidades y conocimientos necesarios para poder manejar diferentes escenarios y situaciones obteniendo de ellas el mayor aprovechamiento posible.

Por otra parte la práctica de la diplomacia tradicional se ha visto afectada, entre otras cosas, por el avance tecnológico puesto que ahora es más fácil para los gobiernos obtener información vía Internet que consultar a los diversos embajadores, asimismo gracias a las comunicaciones los representantes diplomáticos pueden tener una mayor interacción con su gobierno y actuar de manera más pertinente puesto que en el pasado muchos representantes tenían una actitud más pasiva y no tomaban la iniciativa en las negociaciones por falta de instrucciones.

De lo anterior se puede deducir que es necesario dar mayor atención a la figura de la negociación y la diplomacia en general para poner en práctica las relaciones internacionales alcanzando un prestigio internacional y logrando cubrir los

intereses nacionales a través de las negociaciones entre los distintos actores internacionales.

Para abordar el tema se establece la siguiente hipótesis que: las negociaciones internacionales han tenido un papel fundamental para el desarrollo de la diplomacia sirviendo como uno de los principales instrumentos para la conducción de esta siendo el medio por el cuál se ha dado el establecimiento de relaciones diplomáticas más sólidas y en muchos casos adquiriendo una presencia permanente, además de ser uno de los medios principales para la concertación de acuerdos y tratados entre los diversos actores internacionales

Posteriormente y con la creación de estrategias más complejas para lograr una buena relación diplomática a nivel internacional entre los actores las negociaciones dejaron de ser simples procesos para concertar un acuerdo inmediato y se convirtieron en parte de las tácticas aplicadas para la realización de los objetivos perseguidos; de ahí la importancia de reconocer el papel que juega actualmente las negociaciones internacionales como parte fundamental de la diplomacia y la utilidad como herramienta táctica a favor de los estados.

Es por ello que es necesaria la aplicación eficiente y asertiva de las negociaciones internacionales en conjunto con otras estrategias para lograr una buena conducción de la política exterior por parte de los representantes de los Estados. Lo anterior se sustenta tomando en cuenta el marco del Derecho Diplomático y más en particular de la evolución del ejercicio diplomático y el empleo de las negociaciones dentro de este.

Esta investigación tiene como objetivo fundamental el reconocer como las negociaciones juegan un papel elemental para el buen funcionamiento de la practica diplomática, esto partiendo del hecho de que la diplomacia es una interacción pacífica entre los Estados por tanto necesitan de mecanismos que ayuden a este fin, es ahí cuando entra la importancia de las negociaciones para

tener una relación más cercana y estable, para ello es indispensable analizar el cambio que ha sufrido la diplomacia tradicional entre los Estados a lo largo del tiempo para identificar las figuras que han ido ayudando o entorpeciendo dicha práctica y la incursión de las negociaciones en esta y su utilidad a la hora de establecer un acercamiento entre los Estados. Para lograr dicho objetivo en el primer capítulo se dará una breve reseña histórica de la diplomacia, sus cambios y evolución, esto con la intención de identificar los momentos claves en esta práctica y entender la importancia que esta ha tenido a lo largo del tiempo, así mismo se explicará de manera concisa las funciones que lleva a cabo una misión diplomática con la intención de ubicar de manera más clara tanto la relevancia del actuar diplomático como el papel de las negociaciones internacionales. Dentro del segundo capítulo se explicará el proceso de negociación y las implicaciones de este, así como las características que requiere un buen negociador, en este punto podremos apreciar como muchas de estas son también parte de aquellas requeridas para ser un buen diplomático. Por último se explicará la estrecha relación entre la diplomacia y las negociaciones internacionales y como la segunda es imprescindible para el desarrollo de la primera.

Para llevar a cabo la presente tesis fue necesario en primer lugar recopilar información bibliográfica teniendo como punto de referencia los temas tanto de la diplomacia y su historia como las negociaciones internacionales, dichos temas fueron investigados en diversas bibliotecas primero dentro de la biblioteca de la FES Aragón y posteriormente en algunas otras ubicadas en diferentes partes de Ciudad Universitaria, donde la más relevante fue la biblioteca central, a continuación se clasificó la información y se abordó el tema yendo de lo general a lo particular concluyendo la investigación con el tema principal de esta tesis que es como las negociaciones pueden servir como herramienta para el desarrollo de la actividad diplomática.

CAPITULO 1 LA DIPLOMACIA: CONCEPCIÓN E HISTORIA

La diplomacia ha sido la actividad principal por la cual los diversos actores internacionales han podido entablar un contacto de manera pacífica teniendo como punto de partida el establecer un acuerdo en un tema en común. A lo largo de este capítulo se analizará la función que ha tenido la diplomacia en el plano internacional, su evolución y transformaciones a lo largo del tiempo tomando en cuenta el papel que juega dentro de estas negociaciones internacionales como herramienta para un buen desarrollo de la práctica diplomática.

La diplomacia nace a la par de las sociedades humanas para cubrir la necesidad de relacionarse entre sí y solucionar posibles conflictos, la historia de la diplomacia se puede dividir en dos grandes etapas la primera de ellas abarca de la antigüedad hasta el siglo XV, y la segunda parte del siglo XV hasta la actualidad.

Ahora bien dentro de la primera etapa se desarrolla una diplomacia muy básica en la cual los representantes diplomáticos solamente cumplían con periodos de tiempo delimitados por el asunto que iban a tratar a cierto país, *“las actividades diplomáticas carecían de organización y de normas básicas que regulasen su funcionamiento”*¹. Además de estas inconsistencias existían diversas limitaciones que impedían un buen funcionamiento de la diplomacia debido a la falta de transportes y medios de comunicación, así como la dificultad para establecer las negociaciones, esto por la variación de idiomas y costumbres en las diferentes regiones, la figura que serviría como base para el establecimiento de una diplomacia más estable y continua serían las misiones diplomáticas enviadas por el Vaticano.

A su vez dentro de la segunda etapa se habla de una diplomacia permanente donde los Estados comenzaron a reconocer la necesidad de mantener una relación más cercana y constante por lo cual se establecen misiones diplomáticas

¹ Rafael Calduch Cervera. **Dinámica de la Sociedad Internacional**. Madrid 1993. p. 372

permanentes para tener una mayor interacción y una relación más estrecha, este acercamiento se debió en gran parte a las condiciones de ese momento ya que se dio el nacimiento de un nuevo sistema de relaciones económicas capitalistas, la expansión ultramarina, emergieron modernos Estados europeos, así como un mayor contacto entre las potencias europeas, los imperios de Extremo Oriente y América. Lo anterior dio paso a una serie de normalización e institucionalización muy básica pero existente para la interacción internacional. Más adelante se da el origen de los consulados y embajadas permanentes, por el gran impulso al transporte marítimo y al comercio, reconociendo a Venecia como la instauradora de la diplomacia moderna; también se comienza a desarrollar el derecho diplomático por los publicistas italianos. Los agentes diplomáticos eran llamados *legati*, *oratores*, *Oratori*, y para el siglo XIV *Ambaxiatores*, *ambasciatori*, *amabaxadores*. Es ahí cuando comienza a reconocerse la categoría de embajadores, es decir los enviados especiales para negociar un tratado o asunto concreto.

Después de la Paz de Westfalia de 1648, se generaliza la diplomacia permanente y surge la necesidad de construir oficinas encargadas de las relaciones diplomáticas y de política exterior de los Estados a la par de esto se forman funcionarios especializados, lo que constituye el antecedente de los Misterios de Asuntos Exteriores.

Entre la celebración del Congreso de Viena y el final de la Primera guerra mundial se dieron ciertos cambios dentro de la diplomacia, entre ellos destacan que la participación de los diplomáticos comenzaba a representar con mayor frecuencia los intereses del Estado por encima de los del gobernante; se consolidaron algunas normas jurídicas internacionales como la precedencia, la jerarquía, la inmunidad diplomática y el proceso de acreditación. Además la diplomacia se caracteriza por tener un carácter "secreto" de acceso restringido y solo los miembros del gobierno y altos funcionarios estaban enterados de lo que sucedía, esto para mantener un grado de confidencialidad mayor.

El último tramo histórico abarca del final de la Primera guerra Mundial hasta la actualidad donde la diplomacia permanente queda un poco de lado por el surgimiento de una nueva forma ambulante, esto favorecido por el desarrollo de las vías de comunicación, igualmente se da una transición hacia una diplomacia abierta y pública que toma como base los *catorce puntos de Woodrow Wilson*² dicha diplomacia comenzó a dejar de ser una actividad exclusiva de los gobiernos con la aparición de nuevas misiones diplomáticas especiales que dio paso a un nuevo perfil de representantes diplomáticos: funcionarios técnicos o especialistas. A continuación se abordará de manera más precisa dicha evolución y sus implicaciones.

1.1 Establecimiento De La Diplomacia

La Diplomacia surgió para cubrir la necesidad de una relación pacífica entre los estados, con el objetivo de poder resolver diversos conflictos sin tener que recurrir al enfrentamiento armado y lograr mantener una relación más estable, primero con los Estados colindantes tratando temas de interés como fueron el establecimiento de fronteras, la tregua para evitar la guerra y pactos comerciales, posteriormente y con el establecimiento del Estado-nación esta práctica se dio de manera más regulada y constante tendiendo como objetivo entablar una mayor interacción entre los miembros de la comunidad internacional, esto se consolidó a lo largo de la Edad media con el Establecimiento de embajadas permanentes, dicha práctica diplomática ha continuado hasta la actualidad con cambios mínimos sobre todo en la aplicación de ésta.

² El primer punto de Wilson dice que los Acuerdos de paz negociados abiertamente (...) La diplomacia procederá siempre (...) públicamente. Al respecto el texto completo se encuentra en <http://www.historiasiglo20.org/TEXT/catorcepuntos.htm>

Partiendo de lo anterior y tomando como referencia a William Clinton y E. Satow se puede aseverar que la diplomacia es el manejo de las relaciones internacionales mediante la aplicación de inteligencia y tacto en las negociaciones para alcanzar una buena interacción entre los actores internacionales, principalmente entre los Estados independientes. *“La tarea principal de los diplomáticos consiste en negociar con los representantes de los demás Estados, normalmente llamados plenipotenciarios, para tratar de llegar a soluciones aceptables por las partes involucradas. Este es el contacto más cercano, directo y aceptable dentro de las relaciones internacionales”*³

A lo largo de la historia contemporánea la diplomacia ha jugado un papel importante contribuyendo en primer lugar a resolver controversias entre los Estados lo cual ayuda a evitar los enfrentamientos armados, por otro lado la diplomacia ha adquirido otras connotaciones, entre ella se puede ubicar la importancia de la negociaciones diplomáticas para el establecimiento de tratados comerciales o para mantener una relación mas constante y permanente de un Estado con el Resto del los actores internacionales, sobre todo de aquellos que representan un vínculo estratégico para que el Estado pueda tener una mayor participación. Otra modalidad de la nueva diplomacia es la incursión en foros internacionales donde se ha dado una mayor cooperación por parte de los Estados para alcanzar objetivos comunes que van desde el desarrollo de zonas de libre comercio hasta temas medioambientales.

1.2 Evolución Histórica

Es difícil ubicar el inicio como tal de la diplomacia por su complejidad y los pocos registros que se tienen, sin embargo se puede hablar de ciertos antecedentes y hechos que pueden considerarse como la base para la construcción de una diplomacia rudimentaria que con el paso del tiempo y la evolución de la sociedad

³ William Clinton Olson; **The theory and practice of international relations**. Washington, DC; 1991, p. 60

misma tuvo transformaciones hasta llegar a la diplomacia tradicional que ahora conocemos.

1.2.1 Edad Antigua

Algunos autores señalan a la prehistoria como el primer intento de establecer una actividad diplomática, esto mediante los contactos entre las tribus, donde se buscaba resolver asuntos de interés común, dentro de los temas más relevantes a tratar en esta época se encuentran el establecimiento de treguas en un conflicto armado, esto para enterrar a los muertos; acuerdos para la explotación y utilización de recursos naturales; creación de alianzas para combatir una tercer tribu, con estos acercamientos se puede deducir que los representantes de cada tribu responsables de establecer el contacto debían gozar de ciertos privilegios, de lo contrario el contacto hubiera sido casi imposible, en la mayoría de los casos estos privilegios tenían un tinte religioso, llegando a considerar a los enviados sagrados.

Uno de los tratados más antiguos y relevantes por su complejidad es el que tuvo lugar en el año 1278 A.C. entre Ramses II, Faraón de Egipto, y Katoushile III, rey de los hititas⁴, en dicho tratado había cláusulas políticas y comerciales, asimismo se planteaba la extradición de fugitivos políticos, una alianza defensiva contra posibles enemigos, la renuncia de ambas partes por conquistarse mutuamente y la ratificación de acuerdos anteriores firmados entre ambas naciones. En general se habla de que en el Mediterráneo oriental prevaleció el principio del equilibrio en un entorno marcado por el surgimiento de grandes imperios con un sistema de protectorado y tributo. Durante esta etapa también se da la primera reglamentación para la acción de los diplomáticos, en las leyes de Manú redactadas en la India en el año 500 a.C. en este código se establecía que la misión del embajador era descubrir las intenciones del soberano extranjero sin importar los medios usados, para cumplir con dicha misión el enviado debía contar

⁴ Pedro Camargo, **Tratado de Derecho Internacional**, Bogota, Colombia. p. 44

con una excelente memoria, intrepidez, elocuencia y buenos modales. Igualmente se da un carácter humanitario al derecho de guerra; este código surge en un ambiente de mutua desconfianza lo cual da paso a la búsqueda constante de un equilibrio para mantener la paz. El derecho de gentes en la antigüedad se basó en la religión adoptando un carácter nacionalista, considerando como inferiores a todos los extranjeros.

En este periodo se dio el surgimiento de grandes civilizaciones e imperios los cuales hicieron grandes aportaciones a la diplomacia a continuación las aportaciones principales de estas sociedades.

Grecia

Los griegos tenían una política internacional basada en el equilibrio, tratados, intervenciones y hegemonías, para ellos toda persona ajena a su pueblo era considerada como bárbaro dando paso a un estado de constante guerra donde un ambiente de paz solo era posible mediante la firma previa de un tratado que en general tenía un plazo establecido de duración, estas prácticas con el paso del tiempo fueron tomando mayor importancia haciendo menos hostil la situación.

Nace también la figura del "*arbitraje como método de solución de controversias y conflictos*"⁵, al tiempo que se da el canje de prisioneros de guerra, el derecho de asilo y la inviolabilidad de los heraldos.

El Derecho internacional de la época estaba fundado en la reglamentación religiosa, siendo ésta la que hacía dictámenes en contra de ciertas prácticas y tradiciones, dentro de dichas sanciones se encontraban actos de purificación hacia los extranjeros, esto dio pie a construir una nueva costumbre de conceder privilegios a los enviados especiales, los Heraldos, quienes además contaban con una autoridad semireligiosa y se atribuía al dios Hermes su protección, dicho representante debía contar con una buena memoria y una voz potente, hacia el

⁵ Ismael Moreno Pino; **La Diplomacia**. México D. F; 1996; p. 65

siglo VI a.C. los Estados- ciudades griegas comenzaron a elegir sus embajadores de entre oradores y abogados forenses y su misión era pronunciar discursos frente a los demás gobiernos y asambleas planteando los intereses de su gobierno.

Roma

Este pueblo luchaba por la dominación universal, sus principales aportaciones fueron al derecho privado distinguiendo al *ius naturale*⁶, referente a los derechos humanos concedidos divinamente y que todos deben gozar esto representó un conjunto de principios reguladores de la conducta internacional; al *ius gentium*, se puede interpretar como las reglas aplicables a todos los pueblos sin importar la nacionalidad o como las instituciones creadas dentro del derecho romano donde participaban tanto ciudadanos como extranjeros; y finalmente al *ius sacrum* que tenía como referente a los feaciales, que tenían a su cargo las relaciones de paz, guerra y concertación de treguas con otros pueblos, el objetivo de estas figuras era evitar que los romanos emprendieran guerras injustas, interviniendo en las negociaciones diplomáticas, la extradición de delincuentes públicos y velaban por el cumplimiento de tratados firmados bajo fe religiosa, con lo anterior se pretendía conservar el prestigio de Roma.

La nación romana como la griega establecieron lineamientos fundamentales para la escuela filosófica del estoicismo, en la que se hablaba de la unidad esencial del género humano trayendo posteriormente una serie de principios éticos y jurídicos tomando la idea de que los hombres no están ligados a sus comunidades sino que forman parte de una sola comunidad global.

⁶ derivado del latín *Ius*(derecho) y *naturale*(natural) Definido por Cicerón como "*una ley verdadera que consiste en la recta razón, conforme a la naturaleza*"

1.2.2 Edad Media

Durante este periodo la iglesia mantuvo la costumbre de enviar misiones diplomáticas temporales, lo que sería el antecedente para la instalación de misiones permanentes

A partir del siglo IV el Papa era la figura representativa del poder espiritual y político por excelencia dando paso a una hegemonía sobre todos los principados cristianos y sus decisiones eran universalmente respetadas, ya que era el quien designaba a los soberanos, al tiempo que velaba por la tranquilidad de los pueblos, fungía como mediador o conciliador en los conflictos para concertar treguas y también era el encargado de delimitar las fronteras entre los pueblos y el registro de los tratados entre estos. Posteriormente con la caída del Sacro Imperio apareció la soberanía estatal que no reconocía ningún poder terrenal superior.

Hacia el siglo XV el arbitraje tuvo mayor presencia, "*distinguiéndose entre el Arbiter que resolvía conforme al derecho y el Arbitrador que resolvía el litigio por medio de la concordia y la amigable transición*"⁷. La figura del Papa siguió siendo mediador en todos los litigios internacionales.

Por otro lado las cruzadas ayudaron a crear la institución consular, sus representantes tenían prerrogativas diplomáticas y judiciales teniendo como base el régimen de capitulaciones; al mismo tiempo se da el reconocimiento a una pluralidad de Estados, es decir, a una comunidad internacional en donde los miembros pasaron de mantener relaciones entre sí a tener contacto con otras comunidades regionales, dichas interacciones en muchos casos se debían al comercio.

En el siglo XIII se puede ubicar el nacimiento formal de la diplomacia moderna tomando como punto de partida el establecimiento de misiones diplomáticas

⁷ Ismael Moreno Pino; Op. Cit; p. 71

permanentes, estas misiones tienen su origen en la relación entre las ciudades-Estado italianas que se marcaba por una constante competencia y rivalidad y para lograr mantener un equilibrio y disminuir la hostilidad, dichas misiones servían como fuente de información e instrumento para lograr tener ese equilibrio. Dentro de estas ciudades-estado resalta Venecia por ser la única ciudad donde las funciones diplomáticas estaban reglamentadas y los representantes cumplían con las características de los diplomáticos modernos, este servicio diplomático tenía como principales instrumentos las cartas credenciales, el lenguaje en clave y el sistema de instrucciones, para finales del siglo XV Alemania, España, Francia e Inglaterra ya habían adoptado este sistema de misiones permanentes y en el XVII se convertiría en una práctica generalizada.

Las características básicas de la diplomacia en esta etapa son la presencia de visitas que pretendían resolver el punto de interés de ese momento, en las negociaciones lo único importante eran los resultados. La política exterior era una actividad propia de los gobernantes y los representantes de cada Estado actuaban como representantes personales del monarca. En cuanto a la interacción entre los diplomáticos existía un ceremonial exagerado y se daban problemas de precedencia.

1.2.3 La Paz de Westfalia, el Congreso De Viena y La Conferencia de Versalles

Este tratado terminó con la Guerra de de Treinta Años de 1648⁸ estableciendo la libertad religiosa, con la regulación de la relación entre el Estado y la iglesia, por otro lado estableció la igualdad de los Estados, reflejada en la constante celebración de conferencias internacionales para tratar asuntos de interés común, y surge también el Estado moderno.

⁸ Conflicto bélico desarrollado durante los años de 1619 a 1648 que tuvo causas religiosas y políticas, en dicho conflicto intervinieron la mayor parte de los Estados europeos, con una participación especial de Alemania y finalizó con la firma de la Paz de Westfalia.

El equilibrio europeo que reinaría tiempo después se basó en el derecho internacional clásico que dice que ningún Estado debe llegar a tener tanto poder, ya sea de manera individual o por medio de alianzas, que sea capaz de imponer su hegemonía sobre los demás Estados.

El derecho a la guerra decía que cada Estado tenía derecho de acudir a ésta si ésto era conveniente para sus intereses, al tiempo que se produce una humanización de la guerra, dentro de este tema nace el estatuto de neutralidad, aplicable sobretodo para la guerra marítima. En cuanto a las características básicas de la diplomacia en esta etapa podemos encontrar las siguientes: las reglas de la diplomacia y las jerarquías eran imprecisas, lo cual dio paso a varios conflictos; los representantes diplomáticos velaban más por los intereses del soberanos que por los de la nación; no existía una verdadera carrera diplomática puesto que los embajadores eran escogidos de entre magistrados y comerciantes y estos a su vez tomaban empleados personales para conformar el personal diplomático; el agente diplomático actuaba como fuente de información y contribuía a mantener el equilibrio, al tiempo que servía como espía e intervenía en asuntos internos del país receptor identificando los bandos o partidos que convenían para los intereses del país representado.

Con la Revolución Francesa⁹ la soberanía pasa a ser el poder del pueblo, con ello se diferencia los intereses de la nación y los del monarca, siendo el último el encargado de llevar a cabo las negociaciones y realización de tratados la celebración de éstos debía ser informada a la Asamblea.

En el Reglamento del 19 de marzo de 1815 y posteriormente el Congreso de Aquisgrán se establecieron por primera vez las categorías de representantes, que son:

a) Embajadores, legados y nuncios

⁹ Conflicto social y político desarrollado en Francia entre los años 1789 y 1799 que representó el fin del a monarquía absoluta dando paso a la creación de la república así como la separación de la iglesia y el Estado

- b) Enviados extraordinarios y ministros plenipotenciarios
- c) Ministros residentes
- d) Encargados de negocios *ad hoc*

Se fundó en ese tiempo un sistema de precedencias y a partir de 1815 los servicios diplomáticos fueron reconocidos como una rama independiente del servicio público

En general la diplomacia desprendida del Congreso de Viena tiene como características que: los diplomáticos representaban al Estado y no al soberano; Se considera a los miembros de las misiones diplomáticas como funcionarios formando parte de la administración de su país; Se establecen en forma general las reglas para regular la precedencia, jerarquías, etiqueta, privilegios e inmunidades; La labor del jefe de la misión diplomática se enfoca a la cooperación internacional y a la solución pacífica de conflictos dejando de lado los actos de espionaje y subversión; Los diplomáticos profesionales son los encargados de la conducción de la diplomacia con gran libertad para su desarrollo; la diplomacia era secreta y por tanto se llevaba a cabo exclusivamente entre los gobiernos.

Se funda en 1899 el Tribunal Permanente de Arbitraje de la Haya con lo que se renueva la figura del arbitraje. Por otra parte se establecen los primeros intentos de organismos internacionales con La Unión Telegráfica Internacional en 1865 y la Unión Postal Universal en el año de 1874, dichas organizaciones eran administrativas.

1.2.4 Época Contemporánea

A partir de la Paz de Versalles comenzó la decadencia de la diplomacia tradicional reflejada en hechos concretos de los que destacan: la transición de la diplomacia secreta a una abierta que con el tiempo dicho cambio dificultaría la negociación de tratados, ya que esta requiere de una conducción discreta para facilitar las concesiones entre los participantes; la opinión pública cobró

importancia y en ocasiones ha representado un peligro por la mala información a la vez que actúa como influencia dentro del proceso de negociación dificultándolo; la autonomía del diplomático ha sido reducida debido al desarrollo de los medios de comunicación y transporte; los temas a tratar en las relaciones diplomáticas han pasado de ser propiamente políticos y estratégicos a retomar tópicos económicos y comerciales dentro de reuniones técnicas; han cambiado las costumbres diplomáticas adoptando un lenguaje más agresivo y violento dentro de las negociaciones dificultándolas. Estos cambios en la conducción de la diplomática han traído como consecuencia el nacimiento de la diplomacia ambulante llevada a cabo por los jefes de Estado y los ministros de Asuntos Exteriores, la cual carece de la preparación y tiempo necesarios para una buena negociación y requiere de grandes ceremoniales que hacen aun más difícil una buena interacción.

Para los diplomáticos profesionales existen aspectos positivos en esta nueva etapa a pesar de los cambios, algunos de ellos son: las misiones diplomáticas aumentan en número y composición y el diplomático sigue conservando sus atribuciones principales como observar, negociar, representar y servir como principal conector para llevar información de gobierno a gobierno; el diplomático mantiene su importancia dentro de las negociaciones aun en aquellas de carácter técnico; tiene un papel crucial en la diplomacia ambulante ya que es el que prepara la negociación, el expediente con la información necesaria y la visita del jefe de Estado.

1.3 Las Misiones Diplomáticas

El Derecho de Legación

Se dice que los Estados independientes son aquellos que poseen el derecho de legación, entendido como *“el derecho que tiene un Estado en enviar y recibir representantes diplomáticos. El derecho a hacer dicho envío constituye el derecho*

de legación activo, en tanto que el derecho a recibirlos es el derecho de legación pasiva."¹⁰ Este derecho puede ser ejercido de manera libre por cada Estado siendo este el que decida si acepta o no a los representantes diplomáticos así como el envío de éstos, no obstante se dice que por el contexto internacional la gran mayoría recibe a estos representantes y solo en casos muy especiales se reserva el derecho de aceptarlos; asimismo se puede relacionar dicho derecho a la figura del reconocimiento y cabe aclarar que el reconocer un Estado o un gobierno no implica el establecimiento de una misión diplomática, pero por el contrario el establecer una misión diplomática en otro Estado lleva implícito el reconocimiento a dicho gobierno.

El facultado para ejercer el derecho de legación es el jefe de Estado, bajo la ley nacional que establecerá las respectivas limitaciones y condiciones para este ejercicio.

Nombramiento y clasificación de los agentes diplomáticos.

La elección de los agentes diplomáticos de un Estado es de carácter interno y cada Estado determina la forma y los parámetros en que los agentes serán seleccionados, a pesar de esto la mayoría de los Estados buscan a las personas más idóneas para asegurar una buena representación en el exterior, puesto que de esto depende la promoción y defensa de los intereses nacionales e internacionales, así como el buen nombre y el prestigio del Estado representado.

Al respecto existen tres tipos de servicios diplomáticos, el primero de ellos es el servicio diplomático de carrera en el que se garantiza el profesionalismo, experiencia, conocimientos y habilidades necesarias para un buen desempeño, esto debido a que cada miembro debe ir ascendiendo en la escala jerárquica dentro del servicio diplomático; En otros casos el servicio diplomático se integra

¹⁰ Ismael Moreno Pino *Op. cit.* p. 119

por representantes elegidos de entre políticos, académicos o militares que debido a su preparación no siempre brindan un resultado óptimo; por último se encuentra el sistema mixto que reúne tanto a miembros de carrera diplomática como a elementos con nombramientos directos.

El Reglamento del 19 de marzo de 1815 da la clasificación de los jefes de misión y declara que sólo los embajadores, legados o nuncios tendrán carácter representativo, es decir que sólo estos tienen la capacidad de representar a la persona del soberano.

La clasificación actual de los jefes de misión se encuentra en el artículo 14 de la Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas y contempla tres clases: embajadores o nuncios acreditados ante los Jefes de Estado, y otros Jefes de misión de rangos equivalentes; enviados, ministros o internuncios acreditados ante los Jefes de Estado; encargados de negocios acreditados ante los Ministros de Relaciones Exteriores

Las misiones diplomáticas se dividen en dos categorías: las embajadas y nunciaturas y en segundo lugar las legaciones e internunciaturas; la primera es la misión diplomática de mayor rango y su titular recibe el nombre de embajador; mientras que las legaciones están bajo la dirección de un enviado, ministro o internuncio. Un acto importante es la presentación de la copia de las cartas credenciales al ministro de Asuntos Exteriores marca el comienzo de la actividad diplomática del representante así como su precedencia respecto a resto de representantes acreditados en dicho Estado. En cuanto a las causas para el fin de la actividad del agente se engloban en cuatro categorías generales las que tienen su origen en la voluntad del Estado acreditante; las que se dan por la voluntad del Estado receptor; aquellas que tiene relación directa con el agente y las que se inician en alguno de los dos Estados sin importar si es el receptor o el emisor.

La estructura de la misión diplomática es determinada por cada Estado de manera individual sin embargo la mayoría de ellas cuentan con una estructura muy similar formada de secciones básicas, dichas secciones son:

En primer lugar se encuentra *La cancillería* que es la oficina donde se reciben y preparan todos los documentos que le competen al jefe de la misión, llevan el control de los archivos, claves y registros de la misión así como el seguimiento a los hechos de la política del país receptor. Esta sección la dirige el funcionario que tiene el segundo lugar después del jefe de misión. En segundo lugar esta *La agregaduría comercial* se encarga de la relación comercial entre ambos Estados y brinda asesoramiento para facilitar el intercambio comercial y promover las inversiones; además de *La agregaduría cultural* enfocada a mantener contacto con los medios educativos del país receptor, promover el intercambio de estudiantes, dar a conocer y divulgar la cultura del país representado; y finalmente *La sección consular* que se ubica dentro de la embajada cuando en la capital del país receptor no existe un consulado.

En cuanto a los integrantes de la misión diplomática la Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas establece cuatro categorías: miembros del personal diplomático; miembros del personal administrativo y técnico; miembros del personal de servicio y criados particulares.

Funciones de la misión diplomática

En su artículo tercero la Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas enumera las principales funciones que desempeña la misión diplomática: representar al Estado acreditante ante el Estado receptor; proteger en el Estado receptor los intereses del Estado acreditante y los de sus nacionales, dentro de los límites permitidos por el derecho internacional; negociar con el gobierno del Estado receptor; enterarse por todos los medios lícitos de las condiciones y de la evolución de los acontecimientos en el Estado receptor e informar sobre ello al

gobierno del Estado acreditante; fomentar las relaciones amistosas y desarrollar las relaciones económicas, culturales y científicas entre el Estado acreditante y el Estado receptor. Dentro de estas funciones la negociación es una de las principales debido a que es mediante esta que se puede llegar a cumplir los demás objetivos de las misiones diplomáticas, de ahí la importancia de estudiar como las negociaciones internacionales sirven como herramienta principal para llevar a cabo una relación diplomática exitosa.

En el siguiente capítulo se analizará más detalladamente el concepto y uso de las negociaciones internacionales, así como sus diferentes clasificaciones y el proceso que engloba una negociación, todo esto con la finalidad de explicar la importancia de las negociaciones y poder entender el alcance de estas.

Para un buen ejercicio diplomático es necesario que no solo se limiten a la utilización de las negociaciones como medio para conseguir un objetivo sino que se busquen complementos a estas para lograr una proyección adecuada de la política exterior de un Estado, por un lado, y de un buen posicionamiento en el entorno global.

CAPITULO 2 NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

Las negociaciones internacionales son la herramienta fundamental para la conducción de las Relaciones Internacionales. Y se definen como *“el proceso en el que se relacionan por la vía pacífica dos o más sujetos del Derecho Internacional para establecer o modificar una situación y llegar a un acuerdo que, en la mayoría de los casos, debe ser aceptable para todos”*¹ De ahí la necesidad y utilidad de estos en la conducción tanto de política exterior como de la política internacional.

2.1 Evolución Histórica

El nacimiento de las negociaciones internacionales se dio a la par del establecimiento de grupos humanos con el objetivo de pactar y llegar a acuerdos básicos y sobre todo de carácter comercial y militar. En el siglo VI A.C. las negociaciones las llevaban a cabo oradores que exponían ante las asambleas populares los intereses de su ciudad; en el imperio griego las negociaciones se llevaban a cabo en conferencias diplomáticas para resolver conflictos políticos o fundar procedimientos comerciales. Con el paso del tiempo las civilizaciones humanas fueron evolucionando hasta llegar a la conformación del Estado-nación y por tanto las negociaciones también sufrieron modificaciones llegando a ser cada vez más estructuradas. En la Edad Media se establecieron las primeras corrientes que regirían la manera de conducir las negociaciones: *“La primera fue la teoría de la casta militar y política que sobrevivió al sistema feudal. La segunda fue un concepto más burgués que surgió de los contactos comerciales. La primera tendía hacia la política hacia la política de poder y se preocupaba mucho de ideas tales como el prestigio nacional, la condición social, la precedencia y el atractivo personal. La última se inclinaba hacia la política utilitaria y se preocupaba sobre todo por el apaciguamiento, la conciliación, la transacción y el crédito.”*²

¹ Lucía Irene Ruiz Sanchez. **Las Negociaciones Internacionales**. México D.F: 1990. p. 16

² Harold Nicolson. **La diplomacia**. México D. F. 1975. pp. 50 - 51

Otro parteaguas en la conducción de las negociaciones fue el Congreso de Westfalia de 1648 en el cual por primera vez se dio una negociación multilateral asimismo se comenzaron a hacer las negociaciones de manera laica dejando de ser una actividad exclusiva de eclesiásticos; y dejando en manos de representantes directos del monarca la ejecución de estas. Hasta el siglo XIX los negociadores solo se interesaban por buscar cubrir las necesidades directas del monarca y por tanto las negociaciones tenían tintes personales dejando de lado el interés nacional. En este siglo se establecerían las bases de las negociaciones internacionales sufrieron modificaciones partiendo de la concepción de una comunidad de naciones, una mayor importancia de la opinión pública dentro del entorno mundial aunado al desarrollo de las comunicaciones que facilitaron la realización de estas. A partir de ahí la estructura de las negociaciones internacionales solo sufrió cambios pequeños hasta llegar el primer periodo de posguerra donde *“la diplomacia bilateral se vio eclipsada por la concertación multilateral; las negociaciones en mesas redondas y conferencias internacionales, adquirieron gran fuerza y se propago la idea de la creación de organizaciones internacionales...asimismo las negociaciones se volvieron más claras activas y frecuentes”*³. A partir de ese momento las negociaciones podrían darse tanto fuera como dentro de dichos organismos y de manera regular.

2.2 La Negociación

El término de negociación ha adquirido diversas concepciones, para el caso que nos interesa haremos énfasis en las más significativas. Dentro de estas se encuentra a *la negociación como arte* entendida como *“las habilidades interpersonales, la capacidad de emplear toda una canasta de argucias, de regateo y la sabiduría de saber cuando y como usarlas”*;⁴ por otra parte se hace mención de la *negociación como técnica* refiriéndose a que el negociador no solo debe tener conocimiento pleno del tema sino que también debe manejar técnicas y

³ Lucia Irene Ruiz Sanchez. *Op. cit.* p. 19

⁴ Howard Rafia. **El arte y la ciencia de la negociación**. México D.F, 1991. p.17

habilidades adicionales, dentro de estas se ubican las psicológicas, las de persuasión y de uso de lenguaje, esta concepción se apoya en el hecho de que la negociación es una técnica aplicada a lo largo de la vida en diversas circunstancias. Otros autores ven a la *negociación como medio para la solución de conflictos* siendo la técnica más usual y de mayor tradición para resolver problemas entre los Estados y puede desarrollarse por medio de correspondencia diplomática, diplomáticos permanentes o enviados especiales estas acciones implican un compromiso por parte de los involucrados así como una serie de beneplácitos para lograr llegar a una solución que convenga a las partes.

Clasificación De Las Negociaciones Internacionales

Existen diversas clasificaciones dependiendo los actores o su naturaleza, las siguientes son algunas de las más relevantes:

1.- Por El Número De Participantes

a) Bilateral: Realizada de manera directa y entre dos sujetos del Derecho Internacional, en su mayoría Estados.

b) Multilateral: Se lleva a cabo entre tres o más sujetos del Derecho Internacional.

2.- Por Quienes Las Llevan A Cabo

a) De alto nivel: En estas la negociación se realiza entre Jefes de Estado, Jefes de Gobierno y ministros o secretarios de Estado.

b) De nivel medio: En esta los participantes son los plenipotenciarios, representantes con plenos poderes para negociar y pueden tener o no atribuciones diplomáticas.

c) De nivel ordinario o regular: En estas no intervienen enviados especiales y son realizadas por los agentes diplomáticos permanentes en el Estado donde se realizan las negociaciones y en el caso de foros internacionales las negociaciones las ejecutan los delegados permanentes.

3.- Por Los Medios Usados

a) Oficiosas: por lo general se dan antes de empezar las pláticas formales con algún otro Estado o durante una negociación multilateral, con el objetivo de conocer la postura de la otra parte o pedir apoyo para conseguir votos en una cuestión determinada; el contacto es de manera extraoficial y fuera del lugar oficial de negociación.

b) Oficiales: Se realiza el contacto entre los participantes de forma abierta para tratar algún tema de interés común

4.- Por La Materia De Negociación

a) Políticas: estas son la de mayor número y comprenden tópicos sobre cooperación científica y técnica

b) Jurídicas: que como su nombre lo indica tratan temas sobre Derecho.

c) Económicas: los asuntos monetarios o financieros son abarcados en esta categoría y se enfocan a promover el comercio y la inversión.

Estilos De Negociación

El estilo de negociación tiene que ver con la actitud y comportamiento que toma el negociador durante este proceso y se clasifica de manera general en siete estilos diferentes. El primer estilo es el de Confrontación donde el negociador busca

conducir la negociación según sus intereses sin considerar los de su contraparte; en el estilo de cooperación se busca encontrar la fuente del problema y llegar a un acuerdo que brinde una solución admisible para los involucrados; por otra parte está el estilo de subordinación donde se dan diversas concesiones para agilizar la negociación y mostrar accesibilidad por lo regular se cede parcialmente pero puede llegar a darse concesiones totales que no siempre resultan benéficas para el negociador; el siguiente estilo es el de retiro que al querer evitar el conflicto prefiere no ejecutar acciones puntuales para ponerle fin y deja que sea el tiempo se encargue de resolver el conflicto; el estilo duro se caracteriza por que al inicio de la negociación el representante plantea de manera muy alta su postura manteniéndose en esta a lo largo del proceso y si llega el momento en que deba dar alguna concesión, ésta será mínima, lo que busca este representante es ganar lo más posible y ceder lo menos no importando los medios usados incluso la amenaza de ser necesario; mientras que el estilo suave se caracteriza por fijar una postura baja flexible y dispuesta a ceder lo que sea necesario con tal de que la negociación se desarrolle y se llegue a un acuerdo.⁵

2.3 Proceso De Negociación

El proceso de la negociación va más allá del simple hecho de sentarse y buscar llegar a un acuerdo, es necesario llevar a cabo todo un procedimiento

Planeación

La planeación es la primera etapa en donde se plantean las metas, objetivos, estrategias y postura que se manejarán en la negociación; en esta etapa también se dan las invitaciones a las diversas partes para concertar una negociación, se prepara todo el ambiente y los recursos necesarios. Dentro de esta etapa se

⁵ Al respecto una fuente interesante de dicho tema es el libro de Guerrero Verdejo Sergio; **Introducción al estudio de la negociación internacional**

pueden ubicar diversos procesos y condiciones fundamentales para un buen desarrollo por parte de los negociadores, que a continuación se explicarán de manera concisa

Elementos Básicos Para Entablar El Proceso De Negociación

Para que la negociación se lleve a cabo adecuadamente se debe tener conocimiento de la situación que rodea al proceso esto para poder actuar de una manera pertinente.

Factores Generales son aquellos que influyen de manera indirecta en el proceso de negociación y dentro de estos los más relevantes son: La situación en que se encuentran las partes con respecto a las otras, tomando en cuenta su desarrollo económico, la ubicación geográfica, su tipo de gobierno e ideología; Las posibilidades, dependiendo el momento político mundial que se vive, para que la negociación sea exitosa según la materia de negociación; El clima en el ámbito internacional, es decir las circunstancias particulares para que se propicie la negociación; La necesidad que se tiene de conseguir resultados inmediatos de una negociación; Origen de la iniciativa de la negociación, ya que no tiene el mismo impacto si la negociación es propuesta por un Organismo Internacional que si la propone un Estado o varios de ellos.

Factores particulares se refieren a las circunstancias específicas que tienen que ver directamente con las partes involucradas e influye en la negociación y entre los más relevantes de encuentran: La estrechez de las relaciones entre las partes, dependiendo de esta la negociación puede ser más fácil ya que si son miembros de una misma región sus intereses pueden ser más compatibles; La reputación de la partes en el ámbito internacional, en este tienen vital importancia la influencia política y económica que tengan las partes así como sus antecedentes y postura moral; La necesidad de una de las partes para negociar cierto asunto, en la mayoría de las ocasiones y sobre todo en negociaciones de paz es una de las

partes la que tiene mayor interés en que se resuelva un conflicto y por tanto puede ser la que tome una postura más flexible; La voluntad que tienen los involucrados en resolver el conflicto, en muchas ocasiones los Estados entran a una negociación por presiones externas y por tanto a la hora de negociar no se esfuerzan en buscar un verdadero acuerdo; La destreza que tienen los negociadores para llegar a un acuerdo con un costo mínimo, empleando todas las estrategias posibles y buscando aprovechar las estrategias de su contraparte.

Preparación Técnica, Estratégica y Política

Dentro de esta etapa es importante la preparación tanto de técnicas como de estrategias para negociar adecuadamente logrando un ambiente favorable así como el buen manejo de información y desempeño por parte del negociador, para lograr todo esto es necesario tomar en cuenta lo siguiente.

En primer lugar se debe verificar la *capacidad real para negociar* que se tiene, es decir que tan factible es que el negociador pueda alcanzar los objetivos que persigue, tomando en cuenta si se tiene la capacidad para emitir una amenaza, recompensa o algún instrumento de cambio a la hora de negociar para de esta forma llegar a un acuerdo favorable, cabe señalar que si bien el poderío de un Estado en ocasiones ayuda a lograr el objetivo final, no siempre es posible aplicar el uso de la fuerza para conseguir lo que se quiere y es necesario tomar en cuenta otros recursos a la hora de la negociación como puede ser *el grado de influencia*⁶ que puede darse en mayor o menor grado así como de manera amistosa o a través de la fuerza esto va a depender de las circunstancias en las que se lleve a cabo la negociación, los actores que intervengan y el lugar en que se realice el proceso.

⁶ Poder o autoridad de un sujeto sobre otro u otros los cuales se encuentran relacionados con el objetivo final de producir efectos o respuestas favorables o deseables para aquel que lleva a cabo la influencia.

Por otro lado se debe tomar en cuenta *la relación entre los participantes* que abarca el grado de confianza que se tienen, el cual facilitará un buen resultado y un clima adecuado para un entendimiento óptimo; el interés en negociar el tema en cuestión ya que si ambos tienen necesidades sobre ese tema será más fácil llegar a un acuerdo; la información que se tiene tanto de la otra parte como de el asunto a tratar, con esto el negociador tendrá más herramientas a la hora de plantear su postura; por último debe verificarse que la comunicación y cooperación entre las partes sea real y efectiva que puede lograrse por medio de los encuentros oficiosos y una postura amable, cortés y honesta por parte de los negociadores para evitar respuestas negativas.

La *selección de los negociadores* representa otro punto clave en la planeación y si bien es un acto de soberanía por parte de cada Estado debe seguir ciertos criterios fundamentales; en primera instancia se debe definir el tipo de negociación, el tema a tratar, el tipo de gestión y otros factores ya que existe "*una relación directa entre la importancia de la negociación y la calidad del enviado*"⁷; para determinar el número de integrantes de la delegación representante se considera si la negociación se llevara a cabo dentro de una organización Internacional, ya que en estas generalmente existe un reglamento que determina el número de integrantes, de lo contrario será el propio gobierno que determine el número tomando en cuenta la relevancia del encuentro, la constitución de una delegación se da de forma piramidal en donde la base son los integrantes de apoyo y subiendo de rango hasta llegar a los funcionarios de alto nivel que ocupan la cima.

Operaciones Previas En El Escenario De Negociación

Justo antes de comenzar las negociaciones formales se realizan ciertas operaciones tanto técnicas como políticas. En el área técnica se debe realizar un

⁷ Lucia Irene Ruiz Sanchez. **Las Negociaciones Internacionales**. México D.F, 1990. p. 36

estudio del asunto a tratar y de las contrapartes tomando estas referencias para tomar una postura y sustentarla, al mismo tiempo se dan ciertos acercamientos oficiosos con los demás participantes, dicho encuentro tiene como finalidad conocer las posturas de las partes así como sus reacciones ante las posibles propuestas o posturas del resto de los participantes. Dentro del aspecto político se debe situar el problema a tratar dentro de la realidad mundial, la postura del país con las condiciones actuales que atraviesa así como su capacidad para negociar y hacer concesiones o pedir las, tener listos los argumentos que se darán para defender la posición así como prever posibles reacciones.

Negociación y Debate

Al dar inicio formal a la negociación se debe tener presente que existen diversos factores que los negociadores no podrán controlar, sin embargo depende de la destreza de estos el poder usar estos factores a su favor, dentro de una negociación los participantes deben conducirse de manera cooperativa y sino tratar de llegar a un acuerdo de manera forzada y unilateral ya que muchas veces este tipo de acuerdos no prosperan al representar una presión hacia los demás representantes, es por ello que la mejor forma de conducir los debates y platicar dentro de la negociación es buscar el cumplimiento de los objetivos nacionales a través de acuerdos comunes en temas específicos de interés común y tratar de no ejercer mucha presión en los puntos de confrontación ya que esto podría frustrar un buen resultado.

Dentro de Organismos Internacionales los asuntos se discuten conforme a una agenda preestablecida y no es posible tratar temas fuera de esta, lo que dificulta conseguir convenios de interés nacional que no siempre tienen una relación directa con el tema principal.

A la hora de la negociación el representante puede asumir diversos tipos de actitudes éstas dependen en gran medida del tipo de negociación, el escenario en

el que se llevan a cabo, la posición que ocupa cada país en el entorno mundial, la situación por la que se atraviesa mundialmente, entre otros factores. Algunos de los estilos o tipos de actitudes son: concreto, agresivo, suave e indiferente.

Durante el periodo que duran las negociaciones se llevan de manera paralela diversos encuentros de manera oficiosa para buscar un mejor resultado. Por un lado se dan encuentros que buscan el apoyo a propuestas de un representante, esto mayormente en foros multilaterales, o para reforzar un compromiso o acuerdo planteado de manera oficial detallando ciertos puntos pendientes; otro de los objetivos de estas reuniones es limar asperezas y lograr entablar acuerdos de temas que resultan conflictivos, esto en un ambiente relajado y sin las formalidades que impiden un mayor acercamiento; finalmente un tercer objetivo es el de ejercer presión haciendo declaraciones o amenazas que obliguen a las otras partes a apoyar ciertas propuestas de esa delegación, para ello muchas veces se amenaza con bloqueos económicos, fin de la relación diplomática, entre otros. Este tipo de reuniones son muy importantes ya que por medio de estos se logra avanzar de manera exitosa en temas o puntos que no son posibles abordar en el plano formal.

Resultado de la Negociación

Al finalizar el proceso de negociación se puede saber si existe un resultado exitoso, negativo o si el resultado es nulo para saber esto se tomara en cuenta ciertas condiciones que favorecen a uno u otro resultado.

En primer lugar puede influir el desenvolvimiento del negociador tomando en cuenta su habilidad para aprovechar las circunstancias, dar propuestas, actuar de manera oportuna, a la vez que cuente con un prestigio o buen nombre que lo respalden. Por otra parte el gobierno o la organización representada también pueden influir en el resultado al emprender acciones que vayan en contra de alguna de las partes, que cuenten con poca credibilidad o su posición en el plano internacional. Finalmente existen factores ajenos como pueden ser guerras o

conflictos ya sea de manera local o global, desastres naturales o alguna crisis ya sea política o económica que dificulten una buena conducción de la negociación y por tanto arrojen un resultado negativo.

Para considerar un resultado como exitoso o favorable pueden tomarse como referencia el logro del objetivo planteado, la solución de un conflicto, la firma de un instrumento jurídico ya sea un acuerdo o tratado. Mientras que un resultado negativo podría reflejarse en la continuidad de un problema, el agravamiento de un conflicto o situación y finalmente terminar en un conflicto armado por la falta de entendimiento durante la negociación.

2.4 Negociador: Características y Habilidades

El negociador es el actor fundamental dentro de una negociación ya que es este el representante directo de cada delegación o país, dicho representante debe estar debidamente acreditado y su misión es defender el interés nacional de su país hasta donde sea posible siempre buscando un consenso.

La participación de un negociador tiene diversos factores que la condicionan y algunos de los factores más importantes que determinan que tipo de negociador y su marco de acción son: *el tipo de negociación* ya que si es una negociación bilateral solo intervendrá el representante acreditado ante el otro país, esto por un lado hace la negociación más personal y puede dar un clima de confianza y honestidad pero si hay conflicto entre las partes es más difícil resolverlo y si la negociación es multilateral se tendrá a un grupo de representantes en la delegación correspondiente lo cual puede dar mayor oportunidad de acción, pero se tiene una agenda establecida a la cual se deben apegar los encuentros restando posibilidad al debate de otros temas.

Dentro de las cualidades con las que debe contar un buen negociador se encuentran: el ser un buen orador, ecuanimidad, paciencia, puntualidad,

discreción, prudencia, elocuencia, inteligencia, debe ser analítico, saber escuchar y contar con buenos modales.

Para ser un buen negociador no solo son necesarias las cualidades antes descritas sino también contar con ciertas habilidades indispensables a la hora de entablar un acercamiento algunas de estas son: no ponerse barreras y buscar las alternativas posibles para lograr el objetivo, no perder de vista el objetivo principal para ser directos y no divagar en asuntos secundarios, fijar de manera sutil los límites hasta los que se está dispuesto ceder, saber demostrar confianza y seguridad en sí mismo sin caer en la arrogancia, saber hasta donde es pertinente presionar sin causar mayor molestia, así como escuchar atentamente para poder usar esto más adelante.

El negociador además debe tener un muy buen manejo de los idiomas puesto que de lo contrario puede expresarse erróneamente o no entender toda la negociación al cien por ciento y perder oportunidades valiosas a la vez que debe tener un buen conocimiento tanto de psicología como de la conducta humana en general para aprovechar cualquier oportunidad posible y obtener la mayor ventaja posible. Si bien el objetivo principal en una negociación es ganar no puede existir un triunfo total puesto que es necesario llegar a un acuerdo en donde las partes involucradas obtengan beneficios y el sacrificio no sea mayor al beneficio obtenido, esto debe ser tomado muy en cuenta por los negociadores al momento de negociar y no perder el objetivo de vista pero tampoco llegar a un límite de mostrarse inflexibles dificultando alcanzar un acuerdo aceptable.

Con lo anterior podemos notar que las negociaciones internacionales van más allá de un simple intercambio de opiniones o posturas que buscan un objetivo en común, son una gran herramienta para lograr que un Estado pueda proyectar su política exterior y defender sus intereses por medio de acuerdos, de ahí la importancia para la diplomacia, así mismo podemos encontrar en ellas un punto

más personal a cargo de los negociadores quienes con su desempeño tendrán la oportunidad de alcanzar de manera adecuada lo planteado al principio de la negociación y que fungen como la figura principal en dicho proceso, cabe destacar que las negociaciones no son solo un acercamiento entre las partes sino también son la oportunidad perfecta para dar a conocer posturas u objetivos que un Estado quiere proyectar hacia los otros participantes e incluso hacia el mundo.

La importancia de las negociaciones radica en ser estas el instrumento más funcional para poder establecer una delación diplomática puesto que busca resolver un conflicto por la vía pacífica y de manera ordenada, de ahí que sea tan esencial para el desarrollo de una buena diplomacia por parte de un Estado.

CAPITULO 3 LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES COMO HERRAMIENTA PARA LA DIPLOMACIA

A lo largo de esta investigación se ha analizado en primer lugar la importancia que tiene la diplomacia dentro de las Relaciones Internacionales, así como su evolución, mientras que en el segundo capítulo se analizó el proceso de negociación internacional.

Dentro de este capítulo se analizará la relación que existe entre la diplomacia y las negociaciones internacionales, siendo este nuestro objeto principal de estudio. En primera instancia se explicará por qué se define a las negociaciones como una herramienta y posteriormente se hará un análisis de la participación de las negociaciones dentro del actuar diplomático.

3.1 Las negociaciones internacionales como herramienta

Para ubicar a las negociaciones como herramienta debemos entender en primer lugar que es una herramienta, existen muchas definiciones la mayoría haciendo referencia a objetos que sirven de ayuda para realizar un trabajo u oficio pero para este efecto tal definición no es la más adecuada es por ello que en el caso de las negociaciones se acerca más a una herramienta intangible que podemos definir como un instrumento o conjunto de estos que sirven para lograr un objetivo o fin, partiendo de la anterior definición es que podemos comenzar a explicar por qué pueden las negociaciones ser una herramienta. Las negociaciones si bien son un proceso muy estructurado y pueden ser un campo muy amplio también pueden servir de apoyo para lograr un objetivo, para el caso que nos ocupa y como lo vimos en el primer capítulo la diplomacia a través de las misiones diplomáticas tiene varios objetivos principales, dentro de estos se encuentra la negociación, en donde los diplomáticos tienen que establecer acercamientos con los funcionarios de los Estados donde se encuentran acreditados y logran dicho objetivo a través de negociaciones dentro de foros formales como de ciertos encuentros

extraoficiales, entre otro tipo de acercamientos, anteriormente explicados dentro del capítulo dos de esta investigación.

3.2 Aplicación de las negociaciones internacionales en el campo de la diplomacia

Como ya vimos dentro del capítulo uno la diplomacia ha sido la forma pacífica por excelencia para establecer una relación entre los diversos Estados debido a que por medio de esta se pueden lograr acuerdos y establecer relaciones respecto a diversos temas y por lo regular siempre se establecen estos acercamientos para evitar un conflicto más grande que en muchas ocasiones podría desencadenar un enfrentamiento armado, es por esto que la diplomacia se ha vuelto tan importante dentro de las Relaciones Internacionales.

A lo largo de la historia la práctica diplomática ha sufrido varios cambios necesarios para adecuarse a las necesidades de cada época a la par que han surgido nuevas herramientas y estrategias para lograr una mayor interacción y lograr un resultado favorable, es aquí cuando entra a la escena las negociaciones como este medio o herramienta para lograr proyectar la postura y pretensiones de un Estado a la vez que sirve para concertar un tratado o poner solución a una controversia, como se vio en el capítulo dos en la mayoría de los casos la finalidad de una negociación es resolver un conflicto y muchas veces estos conceptos están estrechamente relacionados debido a que sin conflicto es posible que un Estado no tuviera la necesidad de negociar con algún otro actor internacional, ahora si bien es verdad que existe esta relación no podemos decir que el único objetivo de una negociación dentro del área diplomática es el resolver un conflicto, puesto que en muchas ocasiones es mediante una negociación que un país logra exponer una postura frente a cierto tema, por ejemplo actualmente y debido a los grandes cambios en la agenda global no solo se tratan temas políticos y económicos, cada vez es más común la existencia de foros internacionales que tratan diversos temas ya sea desde culturales hasta de avances tecnológicos y ambientales, lo anterior ha abierto la puerta a grandes cambios en el manejo tanto

de la diplomacia como de las negociaciones mismas ahora es más común ver a médicos, periodistas, economistas, entre otros, como representantes diplomáticos, dichos cambios responden a nuevas necesidades por parte de los Estados por un lado como lo mencione anteriormente se han diversificado los temas en las agendas internacionales, lo cual requiere en gran parte de especialistas en el tema que puedan plantear una postura más clara y sólida pero que en ocasiones también presentan carencias como son el saber manejar la información adecuadamente para sustentar lo argumentado, así como estrategias para lograr un buen posicionamiento dentro de los encuentros, estas características son esenciales tanto en un diplomático como en el negociador y como lo vimos antes son fundamentales estas características y habilidades para lograr una correcta actuación, no obstante es importante aclarar que a pesar de que en ocasiones estos “nuevos diplomáticos” que no siempre cuentan con la preparación adecuada en materia diplomática han sido buenos representantes de sus delegaciones logrando un buen posicionamiento que al final del día es lo que importa, en este punto cabe aclarar que los diplomáticos de carrera no han sido totalmente reemplazados y son estos los encargados sino siempre de la representación directa si de la organización y coordinación de todos los encuentros y por supuesto del proceso de negociación ya que como apreciamos no es el simple hecho de entablar una conversación y llegar a un acuerdo benéfico para ambas partes va más allá, lleva todo un estudio y preparación que permite por una parte conocer más al otro actor, estar bien enterado de lo que sucede en el entorno así como de la situación interna de los participantes, esto ayuda a tener una postura con mayores fundamentos y es aquí donde podemos encontrar otro punto que coloca a las negociaciones como herramienta ya que es mediante estas que los diplomáticos pueden poner en practica sus conocimientos y habilidades porque no es solo manejar las reglas de protocolo, conocer de política internacional, la actividad diplomática considera muchos aspectos y el saber representar a un Estado o a cualquier actor internacional requiere de habilidades y manejo de recursos que no siempre se tienen o imprevistos con los que no se contaba y es dentro del proceso de negociación donde muchos de estos requerimientos son

puestos a prueba puesto que no se trata de exponer simplemente una postura es saber interactuar con la contraparte, buscar un buen resultado, mantener una postura firme pero no inflexible, entre otras cosas.

Lograr una buena relación entre los Estados, un acercamiento o resolver un conflicto no siempre es fácil debido a las diferencias en primer lugar de poder, ya que la mayoría de las veces las relaciones internacionales son asimétricas, por otro lado existen las barreras culturales, de idioma, la geografía, y muchos otros factores que en ocasiones no facilitan un encuentro, sin embargo gracias al establecimiento de misiones diplomáticas permanentes o a la acreditación de enviados especiales es posible mantener un contacto más estable y es mediante las negociaciones extraoficiales o en foros formales que se llegan a acuerdos.

Finalmente es importante considerar que esta relación tan estrecha entre la diplomacia y las negociaciones internacionales es tal que es difícil imaginar a una sin la existencia de la otra, en primer lugar porque la diplomacia como lo vimos al principio de esta investigación es el manejo de las relaciones internacionales mediante la aplicación de inteligencia y tacto para alcanzar una buena interacción entre los actores internacionales, principalmente entre los Estados independientes, para lo cual requiere de herramientas que le ayuden a lograr dicho objetivo siendo la negociación una de las más empleadas y por otro lado no sería posible establecer una negociación y lograr que fuera exitosa sin emplear un poco de diplomacia.

CONCLUSIONES

La diplomacia ha sido siempre el instrumento por excelencia para conducir las relaciones entre los diversos actores en el entorno internacional, siendo los principales actores los Estados debido a que son éstos los de mayor interacción y relevancia en el derecho diplomático y por tanto en la diplomacia en sí, como se vio las relaciones diplomáticas fueron establecidas básicamente desde que el hombre comenzó a fundar civilizaciones estables y fue necesaria la interacción con las comunidades cercanas por razones de coexistencia, pero no fue hasta la edad media que dicha práctica comenzó a regularse y tomar una forma más ordenada y con características propias dejando de ser una practica propia de la política y tomando un lugar propio como disciplina.

El ejercicio de la diplomacia no ha sido estático ya que depende en gran medida de los cambios políticos sociales y culturales que atraviesa un Estado al interior; así como el clima global, es por ello que ha tenido que ir adaptándose a los cambios en el orden mundial pasando de una diplomacia privada y propia de los soberanos a una diplomacia abierta con la proyección de los intereses nacionales por encima de los del gobernante en turno, dándole un mayor grado de prestigio y legitimidad a esta actividad, tomando así un carácter más autónomo y con privilegios propios del cuerpo diplomático, en este punto cabe destacar que algunos autores señalan a dicha transición como un mal entendido por parte de los estudiosos ya que si bien la diplomacia presentó transformaciones significativas en su conducción no llego al limite de cambiar de una diplomacia a otra simplemente sufrió una serie de adaptaciones para lograr cubrir las necesidades de dichos momentos.

La práctica diplomática es un acto personal es por ello que el representante diplomático y en particular el negociador debe contar con características específicas que les permitan desenvolverse adecuadamente y así obtener resultados benéficos para el Estado que representa, dentro de las cuales destacan

el ser un buen orador, tener la capacidad de aprovechar las circunstancias que lo rodean para alcanzar su objetivo, analizar y contar con los conocimientos suficientes tanto del tema a tratar como de los acontecimientos más relevantes a nivel mundial, además de lo anterior debe contar con una imagen respetable tomando en cuenta aspectos de protocolo y etiqueta que si bien no son la parte fundamental de la practica diplomática si tienen un lugar importante para lograr un buen entendimiento y proyectar una imagen favorable a la hora de entablar una negociación ; estos aspectos fueron considerados al momento de surgir la carrera diplomática en la que se preparaban a sujetos no solo conocedores de la política internacional y sus contextos sino además con habilidades que les permitieran llevar a cabo una buena participación a la hora de entablar relaciones con distintos Estados ya sea a través de misiones diplomáticas permanentes o de enviados especiales.

La constitución de las misiones diplomáticas permanentes representa otra área importante dentro de este estudio ya que es mediante estas que es posible establecer de manera coordinada las relaciones entre los Estados, siendo las encargadas se organizar, planear y supervisar todas las negociaciones que se llevan a cabo; si bien en la actualidad los diplomáticos profesionales han sido dejados un poco de lado por los negociadores técnicos que suelen encabezar las negociaciones son los primeros los que llevan la carga de la planeación y preparación de los encuentros al tiempo de servir como guía de dichos negociadores, esta practica ha tomado relevancia debido a que recientemente se ha optado por establecer contacto entre los Estados mediante enviados especiales que solo buscan llegar a un acuerdo de un tópico específico, restándole importancia a la actividad de los diplomáticos de carrera y que en momentos suelen ser simples asesores y no los representantes principales.

La transformación de la diplomacia tradicional en una nueva diplomacia más técnica y practica tomando en cuenta lo antes escrito ha hecho que se pierdan ciertas características propias de la diplomacia, como son el protocolo, la

precedencia entre otros que con el paso del tiempo y el acelerado ritmo de las relaciones internacionales se han vuelto obsoletos pasando de ser una herramienta propia para la diplomacia a formar una serie de procedimientos inútiles que solo representan obstáculos al momento de darse un acercamiento; pese a ello la esencia de la actividad diplomática sigue estando vigente y en constante renovación, procesos como la integración regional no han representado un impedimento para la diplomacia al contrario ha sido mediante esta y las negociaciones que se ha llegado a dichas formaciones y es el claro ejemplo también de que las negociaciones internacionales son elementales para cualquier acercamiento y más aun para lograr acuerdos y alianzas entre las naciones.

La actividad diplomática tiene varios componentes e instrumentos para su ejecución, dentro de ellos uno de los más representativos y esenciales es la negociación al ser uno de los medios más utilizados para entablar un contacto directo entre los actores de tal manera que puedan resolver asuntos en común, uno de los usos de mayor relevancia que tiene la negociación internacional dentro de la diplomacia es el de resolver conflictos , siendo esta la única vía pacífica por la que puede haber un acercamiento y lograr una resolución favorable o en su caso aceptable para los involucrados, ejemplos claros de estas negociaciones son: el arbitraje, los buenos oficios y la mediación, entre otros.

Las negociaciones internacionales como tal tienen diversas funciones y connotaciones dentro de estas existe una visión de la negociación como un arte, dicha aseveración ésta muy relacionada con la diplomacia puesto que sin la habilidad de los representantes y sus atributos personales sería difícil conseguir una ventaja o éxito en las negociaciones.

Como se pudo constatar a lo largo de esta investigación las negociaciones son un proceso mediante el cual dos o mas actores buscan una solución aceptable a un conflicto o asunto en común, pero no solo implica el hecho de entablar un diálogo, requiere de una preparación del tema como de la estrategia y posición que se

manejará a lo largo de ésta, así como un estudio detallado de la situación tanto de la contraparte como a nivel mundial para saber cuales son la posibilidades que tiene la negociación de llevarse en buenos términos y dar un resultado positivo, de lo contrario todo el proceso sería inútil, es por ello que debe ponerse singular énfasis a cada una de las etapas de la negociación al tiempo que debe ponderarse la participación que juega el negociador en dichas fases ya que es este el que ejecuta de manera directa gran parte de ellas y solo el podrá hacer que los estudios previos al encuentro puedan ser aprovechados al cien por ciento teniendo un resultado positivo, de la misma manera hay que recordar que cada representante puede tener un estilo particular de conducir la negociación, sin embargo todos tienen puntos en común al cubrir con características y habilidades propias de un buen negociador.

El empleo de diversas estrategias para la conducción de las negociaciones diplomáticas ha tenido una serie de transformaciones a lo largo de la historia en busca de métodos y aplicaciones más practicas y adecuadas al momento y situación que se vive, no obstante se ha visto una continuidad en la aplicación de ciertas normas y procesos que brindan un respaldo para que las negociaciones se realicen adecuadamente

A lo largo de este trabajo se pudo corroborar que si bien la diplomacia ha evolucionado aun cuenta con elementos tradicionales, que además de no ser del todo obsoleto ayudan a diferenciar las negociaciones diplomáticas de otro tipo como son las negociaciones comerciales o empresariales que buscan fines distintos a los requeridos dentro de la diplomacia y sobre todo los actores que las realizan son distintos y con preparaciones diferentes; dentro del ámbito diplomático, los representantes deben cubrir un perfil específico donde además de conocer el tema a tratar conozcan las normas de conducta diplomáticas, el entorno, las costumbres y preferencias del país o países que participan en estas interacciones.

Por lo anterior es importante recalcar que si bien la diplomacia es elemental para la construcción de las relaciones internacionales ésta sería casi imposible de ejecutar sin la ayuda de las negociaciones internacionales, de ahí la relevancia que estas tienen como instrumento clave para una buena conducción diplomática y por ello es esencial rescatar el hecho de que los negociadores diplomáticos no son simples representantes técnicos ya que cuentan con una verdadera preparación que contempla estrategias de negociación, conocimientos de protocolo y precedencia entre otros temas importantes para que de esta manera pueda tener un campo más amplio de acción y conseguir un resultado aceptable.

BIBLIOGRAFÍA

Ávila Marcué Felipe. **Tácticas para la negociación internacional**. Editorial Trillas. México D.F. 1998. 270 P.

Cahier Philippe. **Derecho diplomático contemporáneo**. Ediciones Rialp. Madrid, 1965. 685 P.

Calduch Cervera Rafael. **Dinámica de la Sociedad Internacional**. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid 1993. 493 P.

Camargo Pedro Pablo. **Tratado de Derecho Internacional**. Editorial 53M. Bogotá, Colombia. 446 P.

Chacón Susana. **Negociaciones diplomáticas: un arte olvidado?** Editorial Porrúa, Ciudad de México, 2003. 220 P.

Clavel Jean-Daniel. **La negociación diplomática multilateral**. Fondo de cultura económica. México DF, 1994. 142 P.

Clinton Olson William. **The theory and practice of international relations**. Prentice may. Washington, DC, 1991. 406 P.

De Olloqui José Juan. **La diplomacia total**. Fondo de Cultura Económica. México D.F, 1994. 322 P.

Guerrero Verdejo Sergio. **Derecho Internacional publico Tratados**. UNAM ENEP Aragón. México, D.F. 2002. 126 P.

Guerrero Verdejo Sergio. **Introducción al estudio de la negociación internacional**. Universidad Anáhuac del Sur. México D.F. 2005. 105 P.

Moreno Pino Ismael. **La Diplomacia**. Secretaria de Relaciones Exteriores. México D. F. 1996. 689 P.

Nicolson Harold. **La diplomacia**. Fondo de Cultura Económica. México D. F. 1975. 245 P.

Rafia Howard. **El arte y la ciencia de la negociación**. Fondo de Cultura Económica. México D.F. 1991. 362 P.

Riordan Shaun. **Adiós a la diplomacia**. Siglo XXI. Madrid, España. 2005. 193 P.

Ruiz Sánchez Lucia Irene. **Derecho Diplomático**. Editorial Porrúa. México D.F. 2005. 439 P.

Ruiz Sánchez Lucia Irene. **Las Negociaciones Internacionales**. Secretaria de Relaciones Exteriores. México D.F. 1990. 160 P.

MESOGRAFÍA

Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas de 1961 Versión electrónica:

<http://www.aloj.us.es/eulalia/derecho%20internacional/materiales%20dpto/cv1961.htm>

Página Consultada el 3 de septiembre del 2009

Sabra Jesús. **Negociaciones económicas internacionales**. Ediciones Trilce
Versión electrónica:

http://books.google.es/books?id=vb_toe163YAC&pg=PA278&dq=negociaciones+internacionales+politica+exterior&lr=#PPP1,M1

Página Consultada el 3 de septiembre del 2009

Sierralta Ríos Aníbal. **Negociaciones comerciales internacionales**. Pontificia universidad de Perú. 2005

Versión electrónica:

<http://books.google.es/books?id=zqApD7E9Z6wC&printsec=frontcover&dq=negociaciones+internacionales&lr=#PPA553,M1>

Página Consultada el 3 de septiembre del 2009

Texto de los catorce puntos de Wilson

<http://www.historiasiglo20.org/TEXT/catorcepuntos.htm>

Página Consultada el 3 de septiembre del 2009