

**Alfonso de Arzúa Zulaica**



**ALFONSO DE ARZÚA ZULAICA**

**Negocierea Acordului Consular  
și Comercial Hispano-Român  
București 10-17.XII.1966**

**Ediție îngrijită și traducere de Doru Liciu  
Postfață de Ion M. Anghel**



**Editura Universitaria  
Craiova, 2017**

Copyright © 2017 Editura Universitaria  
Toate drepturile sunt rezervate Editurii Universitaria

**Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**

**ARZÚA ZULAICA, ALFONSO DE**

**Negocierea acordului consular și comercial hispano-român:**

**(București 10-17.XII.1966) / Alfonso de Arzúa Zulaica;**

ed. îngrijită de Doru Liciu ; postf. de Ion M. Anghel. - Craiova :

Universitaria, 2017

Conține bibliografie

ISBN 978-606-14-1330-0

I. Liciu, Doru (ed.)

II. Anghel, Ion M. (postf.)

339

327

*Notă: Opiniile editorului sunt exprimate în nume personal și nu reflectă o poziție oficială a autorităților românești*

*Acest volum este dedicat memoriei diplomaților, profesorilor și specialiștilor în studii românești și hispanice, români și spanioli, care au contribuit de-a lungul timpului la dezvoltarea relațiilor dintre România și Spania.*

Editorul



## Introducere

Acest volum aduce în atenția publicului un amplu raport privind negocierile pentru reluarea oficială a relațiilor dintre România și Spania, desfășurate la București în perioada 10-17 decembrie 1966, elaborat de către unul dintre membrii delegației spaniole, Alfonso de Arzúa Zulaica<sup>1</sup>.

Născut la 2 iulie 1922 în localitatea Getxo, astăzi o suburbie a orașului Bilbao, provincia Vizcaya, Alfonso de Arzúa Zulaica a fost licențiat al facultăților de Filosofie și Litere dar și de Drept din cadrul Universității din Salamanca, unde a fost și profesor de drept. Specializat în limba rusă și instituții slave la Universitatea din Stockholm, a mai urmat cursuri postuniversitare la Haga și Berlin.

A intrat în diplomația spaniolă în 1948, ocupând printre altele funcțiile de: consul la Berlin (1961), director al Afacerilor politice ale Europei orientale, în cadrul Direcției generale de politică externă (1963) și consul general la Hamburg (1968). Experiența diplomatică și academică în cunoașterea Europei de Est au făcut să fie desemnat în delegațiile ce au negociat normalizarea relațiilor Spaniei cu Cehoslovacia, Iugoslavia, Polonia, România și Ungaria în anii 1960. A prezidat Delegația spaniolă la reuniunea Comisiei de Pescuit a Atlanticului reunită la Moscova (1965). A decedat la Madrid, în anul 2012.

Prodigioasa sa activitate a fost recunoscută printr-o serie de înalte distincții: Comandor al Ordinului Isabel la Católica, al Ordinului de Merit Civil, membru al Ordinului de Merit al Republicii Federale

---

<sup>1</sup> În 2007 documentul a fost consultat la Arhiva Generală a ministerului de externe spaniol, situată în sediul istoric al ministerului, Palatul Santa Cruz din Madrid: El Archivo General del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación (în continuare AMAEC), Signatura R 8688, Expediente 2, nenumrotat. În prezent, documentul a fost transferat la Arhiva Generală a Administrației din localitatea Alcalá de Henares: España, Ministerio de Educación Cultura, y Deporte, Archivo General de la Administración (în continuare AGA), Fondo Ministerio de Asuntos Exteriores, Signatura R 8688, Expediente 2.

Germania, cavaler al Ordinului Stelei al Suediei, fondator al Institutului Hispano-Luso-American de Drept Internațional.

În forma originală, raportul are 161 de pagini format A4 dactilografiate, cu subtitlurile și unele corecturi manuscrite ale autorului. Materialul dactilografiat, corecturile și adăugirile manuscrite sunt relativ lizibile, cu excepția câtorva pasaje incomplete sau cu litere lipsă la capăt de rând. Textul raportului, redactat în limba spaniolă, a fost tradus în integralitatea sa în limba română, respectând normele ortografice în vigoare. Dezacordurile gramaticale flagrante, confuziile privind fapte, date și locuri sau erorile de ortografie ale unor nume românești au fost îndreptate tacit. Am păstrat unele forme de limbă specifice epocii și autorului, grafiile cu valoare fonetică și lexicală. Expresiile în alte limbi străine decât spaniola, le-am redat în original, oferind echivalențe în română.

Conținutul raportului descrie pe larg negocierile purtate în perioada 10-17 decembrie 1966, la București, de către echipele de diplomați români și spanioli în vederea normalizării relațiilor dintre România și Spania. Aceste tratative s-au concretizat prin semnarea, la 5 ianuarie 1967, la Paris, a Acordului consular și comercial dintre cele două state, reluându-se astfel relațiile oficiale după ce raporturile diplomatice fuseseră rupte în 1946.

Raportul are o valoare documentară deosebită deoarece redă practic stenogramele discuțiilor oficiale purtate, mult diferite în formă de cele păstrate în arhivele românești, redactate în limbajul de lemn specific epocii comuniste și adesea modificate spre a ilustra o realitate conformă cu dogmele epocii.

Diplomatul spaniol nu era doar un profesionist, era însă și un atent observator al vieții cotidiene, lăsându-ne câteva pagini scrise cu talent literar, într-o limbă vie, colorată, despre oameni și locuri din Bucureștiul anului 1966. Cunoscător al temperamentului uman, autorul este uneori sarcastic dar constatările sale întregesc un tablou altfel anost. Din toate aceste motive, documentul este redat integral, în semn de prețuire față de diplomați și profesia lor.

Majoritatea definițiilor date diplomației o asociază cu negocierea, în măsura în care raporturile dintre state și promovarea intereselor lor reciproce postulează reglementarea pe căi pașnice, politice, la masa tratativelor, a diferendelor dintre ele. Diplomația și negocierea se

situează ca atare la antipodul războiului și al politicii de forță în relațiile internaționale.

Deși negocierile diplomatice prevalează în relațiile dintre state, mult mai mult decât războaiele, problematica nu este studiată atât de intens precum conflictele politice și militare. Nu mulți sunt interesați de analiza strategiilor și tacticilor de negociere diplomatică deși soluționarea litigiilor prin mijloace pașnice, înainte ca acestea să ducă la un război, ar trebui să fie o preocupare constantă a oamenilor de stat. Guvernele au nevoie de negocieri cu adversarii, în scopul de a diminua posibilitatea de a recurge la folosirea forței, cu implicațiile sale distructive și potențial catastrofale. De asemenea, guvernele trebuie să negocieze și cu aliații și prietenii, să rezolve diferende și să stabilească interese comune. Negocierile cu prietenii sunt la fel de importante, și poate fi mai dificile decât negocierile cu dușmanii.

Negocierea a devenit prin urmare o componentă importantă, indispensabilă, a contemporaneității. Ea este mai necesară decât oricând într-o vreme dominată de tensiuni și de stări conflictuale. A încerca să-i definești parametrii și să tragi dintr-o experiență din trecut câteva învățăminte practice nu pare deci a fi un exercițiu inutil.

Există două elemente esențiale pentru reușita oricărei negocieri. În primul rând, este necesar să existe atât interese comune, dar și divergențe. Interesele comune sunt una dintre condițiile logice de negociere, dar și divergențele, pentru că fără astfel de probleme nu există nici nevoia de negociere.

Negocierea diplomatică este definită ca un proces în care valori divergente ale părților implicate sunt combinate într-o decizie luată de comun acord, și se bazează pe ideea că există comportamente, tehnici și tactici adecvate care pot fi identificate și utilizate pentru a îmbunătăți desfășurarea cu succes a negocierilor.

Documentul elaborat de Alfonso de Arzúa Zulaica demonstrează că negocierea este o știință și o artă. Este greu de spus dacă negocierea este mai aproape de știință decât de artă sau invers. Faptul nu are de altfel prea mare importanță, de vreme ce o astfel de activitate intelectuală folosește deopotrivă cele două modalități generale de cunoaștere, operând cu categorii logice, dar și cu numeroase intuiții și stări de ordin emoțional. Cui a practicat-o, negocierea îi apare așadar ca o operațiune complexă, cu multiple variabile.

Orice negociere implică în primul rând un aspect cognitiv. Aceasta este o disciplină științifică, având concepte de bază și metodologii care pot fi studiate. Astfel, au apărut o serie de abordări teoretice pentru a putea cuprinde și explica întregul proces al negocierii ca știință. Ea nu poate fi purtată cu seriozitate și eficiență decât pe baza unei documentări prealabile asupra problemelor ce urmează a fi negociate. "Bibliografia subiectului" cum se spune în mediile universitare - trebuie parcursă și studiată cu toată atenția, dacă vrem să reducem cât mai mult efectele nedorite pe care le provoacă, în cursul negocierii, necunoașterea dosarului.

Acest lucru nu este totdeauna ușor. Țările cu o diplomatie de elită, care dispun de mijloace logistice considerabile beneficiază de o documentare exhaustivă a problemelor de negociat. Ele sunt însă puține la număr. Majoritatea țărilor sunt mai puțin înzestrate în această privință, documentarea de care dispun riscând să fie lacunară de cele mai multe ori. Oricare ar fi însă situația de fapt, studierea amănunțită a dosarului, chiar și în condiții mai precare, se impune ca o condiție prealabilă indispensabilă pentru orice negociere.

Riscurile lipsei de informație sunt prea mari pentru a ne permite să înlocuim cercetarea riguroasă a problemelor cu o abordare superficială bazată doar pe fler.

Dar dincolo de datele pe care un dosar le poate furniza, este nevoie de cunoașterea intențiilor profunde, de aflarea scopurilor reale urmărite de parteneri. De multe ori, aceste scopuri cu caracter global și prioritar ne apar cu destulă ușurință. Alteori însă se întâmplă ca o țară sau alta să formuleze cu toată seriozitatea propuneri exagerate și inacceptabile, tocmai pentru a putea obține, în procesul negocierii, rezultatele scontate. Trebuie așadar să ajungi câteodată la capătul negocierii pentru a-ți da mai bine seama câte aprecieri false ai fost nevoit să alungi din calea ta pentru a te apropia de esența lucrurilor. Este deci nevoie de mult discernământ pentru a sesiza adevăratele intenții ale acelor parteneri care practică în mod sistematic politica falselor aparente și a dezinformării.

A cunoaște cât mai exact cu putință scopurile reale urmărite de parteneri îți va permite să nu te lași prea tare impresionat de jocul practicat de ei, putând distinge mai bine între pretextele pe care le invocă și dificultățile reale pe care le au. Mulți negociatori practică, cu bune rezultate, o astfel de metodă: ei invocă greutățile de neînvinș pe