

El arte de negociar. Una lección en técnicas de negociación diplomática en tiempos de Felipe II

Mónica Colomer de Selva¹

Recibido: 15/07/2020 / Aceptado: 11/09/2020

Resumen. El arte de la diplomacia va conformándose paralelamente al surgimiento del poder político y la formación del Estado. La sistematización de las técnicas de negociación diplomática, esencia de las relaciones entre Estados para la salvaguarda de sus intereses nacionales, acompañó ese proceso. La negociación entablada por Felipe II y Cristóbal de Moura para la defensa de los derechos sucesorios del rey español al trono portugués a finales del siglo XVI, parece erigirse como un ejemplo significativo de un inteligente recurso a las técnicas de negociación diplomática. En el presente artículo analizamos la correspondencia entre el Rey Prudente y su representante en Portugal en un intento de determinar si estaríamos ante una temprana lección en el arte de negociar.

Palabras clave: Diplomacia; negociación; confianza; sucesión; Portugal.

The art of negotiating. A lesson of diplomatic negotiation techniques during the kingdom of Philip II

Abstract. The art of diplomacy is being developed in parallel to the emergence of political power and the foundation of the State. The diplomatic negotiation, which is the essence of the relations among States for the protection of national interests, systematized its techniques during that process. The negotiation conducted by Philip II and Cristobal de Moura to defence the Spanish rights to the succession of the Portuguese throne at the end of XVI century seems to be a relevant example of a clever use of the diplomatic negotiation techniques. In this article, we analyze the correspondence between the Prudent King and his representative in Portugal to see if it could be considered as an early lesson of the art of negotiating.

Keywords: Diplomacy; negotiation; trust; succession; Portugal.

Sumario. 1. Introducción. 2. Contexto en el que se produce la negociación. 3. Negociación. 3.1. La generación de confianza. 3.2. La información. 3.3. La creación de condiciones favorables. 3.4. La amenaza del uso de la fuerza. 4. Conclusiones.

Cómo citar: Colomer de Selva, M. (2020): El arte de negociar. Una lección en técnicas de negociación diplomática en tiempos de Felipe II, en *Cuadernos de Gobierno y Administración Pública* 7-2, 63-74.

1. Introducción

La amplia correspondencia que mantuvo Felipe II con el que fuera su representante en Portugal, Cristóbal de Moura, a finales del siglo XVI, puede considerarse una muestra relevante de una exitosa negociación diplomática. El arte de la diplomacia puede considerarse tan antiguo como el poder político. Más allá de algunas referencias y escritos relevantes, en paralelo a la conformación de los estados, su sistematización y articulación en métodos y técnicas

con los que dotarse de una cierta dimensión científica, se ha alcanzado en tiempos más recientes. No obstante, en el prolongado y rico intercambio que mantuvo el rey Felipe con su enviado en Portugal para la defensa de los derechos sucesorios españoles a la corona de ese reino, pueden apreciarse gran parte de esas técnicas, con antelación a su posterior sistematización. De ahí la relevancia que el objeto estudiado tiene como muestra del uso por parte de la diplomacia de Felipe II de herramientas de negociación que, tiempo después, pasarían a formar parte

¹ Universidad Nacional de Educación a Distancia.
mcolomer10@alumno.uned.es

de los tratados clásicos en la materia². Su empleo, en cierto modo intuitivo, aunque se inscribiera en una tradición negociadora, ayudó muy probablemente al desenlace final acorde a los intereses del rey español, quien acabó sucediendo en la corona portuguesa. En el presente artículo analizaremos esa correspondencia, identificando en la misma elementos que responderían a técnicas de negociación diplomática. El objetivo último sería determinar hasta qué punto el recurso a esas tácticas negociadoras favoreció la resolución de la crisis a favor del monarca español evitando un enfrentamiento bélico de mayores dimensiones.

Desde un punto de vista metodológico recurriremos a realizar un análisis comparativo entre el intercambio epistolar que mantuvieron principalmente Felipe II y Cristóbal de Moura y las técnicas clásicas de negociación diplomática formuladas por tratadistas pioneros en esa materia. En ese sentido, la principal fuente primaria base del presente estudio la ha constituido la colección de manuscritos del Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores español. Encontramos en esa colección cuatro manuscritos (80, 81, 82 y 83) que con una extensión aproximada de 1.000 folios recogen la correspondencia diplomática entre 1566 y 1580 del rey Felipe sobre la sucesión a la corona portuguesa. Correspondencia consistente en una valiosa relación de cartas que se cruzaron principalmente Felipe II y Cristóbal de Moura. La existencia en ese Archivo de la que posiblemente sea la copia más completa que se conserva de la correspondencia manuscrita entre el rey y Moura, nos ha permitido analizar el desarrollo de la negociación y las actuaciones relativas a la unión con Portugal. A partir de esas fuentes inéditas, buscaremos indicios que nos ayuden a identificar los elementos fundamentales de la negociación llevada a cabo por Felipe II y su representante para la defensa de los derechos sucesorios del rey a la corona portuguesa.

Tradicionalmente la historiografía española ha destacado la labor negociadora como principal elemento explicativo de la asunción de la corona portuguesa por Felipe II. En esa línea se situarían Julián Rubio Esteban, Alfonso Danvila, o más recientemente, Fernando Bouza. Sin embargo, Rafael Valladares, presenta en su obra, que significativamente titula *La conquista de Lisboa*, una versión de los acontecimientos en la que se incide en la importancia de la acción bélica. Resulta complejo dilucidar si fue la vía negociadora la determinante o en cambio correspondió esa condición a la militar. Lo más probable es que una y otra fueran importantes y que la negociación diera sus frutos en la medida en que vino acompañada de la amenaza del

uso de la fuerza, esquema recurrente en diferentes escenarios a lo largo de la historia. Así parece deducirse de la documentación histórica sobre este episodio que consta en los archivos.

En el análisis de esa correspondencia que abordamos, nos detendremos en un primer momento en describir el contexto histórico en el que se produce el intenso intercambio epistolar entre el monarca y su representante. La repentina muerte sin heredero del rey Sebastián de Portugal, situaba a Felipe II, quien junto a otros candidatos portugueses detentaba derechos sucesorios, con posibilidades de heredar el reino luso. En un segundo momento, procederemos a analizar la reacción del rey Felipe ante la disputa sucesoria abierta entre los distintos candidatos al trono. ¿Cómo reaccionó el monarca español? ¿Cuáles fueron las medidas que empleó para la defensa de sus derechos a la corona portuguesa? Veremos que la elección de don Cristóbal constituyó una medida clave para hacer avanzar la candidatura española. También que, en sus contactos y negociaciones para defender los derechos de Felipe II, el representante del rey se valió de distintos métodos, desde la persuasión hasta la amenaza de la fuerza, pasando por la compra de voluntades y diversos favores. Tras ese análisis del proceso negociador iniciado con el mandato a Cristóbal de Moura, se abordará, en un apartado final de conclusiones, de qué forma la concurrencia a lo largo del proceso de esas técnicas de negociación diplomática convierten a este episodio en una manifestación ejemplar del arte de negociar.

2. Contexto en el que se produce la negociación

La negociación diplomática que emprende Cristóbal de Moura en defensa de los derechos sucesorios que detentaba Felipe II a la corona portuguesa adquiere especial intensidad a partir de la muerte sin herederos del rey Sebastián. Este rey, hijo póstumo de Juan III y de la archiduquesa Juana de Austria, infanta de España, era nieto de Carlos I y por tanto sobrino de Felipe II. Sebastián I falleció en 1578 en la batalla de Alcazarquivir, en su ofensiva contra el reino de Fez de la que Felipe II habían intentado sin éxito disuadirle. Tras la muerte del rey Sebastián heredó la corona su anciano tío, el cardenal infante don Enrique. La práctica destrucción del ejército portugués provocó una crisis de graves resultados. El país se había empobrecido en hombres y dinero. Después de la batalla, también habían desaparecido la mayoría de los nobles, muertos o cautivos. Ante la ancianidad del rey Enrique, se planteó la cuestión sucesoria. Existían tres aspirantes al trono, los tres nietos del rey don Manuel el Afortunado: Catalina de Braganza, hija del infante Duarte; el prior de Crato, don Antonio, hijo ilegítimo del infante Luis; y Felipe II, hijo de la infanta Isabel. Algunas posiciones defendían el mejor derecho de Catalina de Braganza al descender por línea masculina legítima de Manuel el Afortunado. Para otros, Felipe II era el mejor posicionado, al ser don Antonio hijo ilegítimo y resultar prioritaria en la sucesión portuguesa la condición masculina a la feme-

² Tradicionalmente se incluyen entre los teóricos clásicos de la negociación diplomática a François de Callières (1645-1717), negociador de Luis XIV y autor de *Negociando con Príncipes*, publicado en 1716 y considerado uno de los primeros manuales sobre diplomacia; y a Abraham Wicquefort (1606-1682), autor de *El Embajador y sus funciones*, obra publicada en dos volúmenes entre 1680 y 1681. Entre nuestras fuentes, puede citarse también a Juan Antonio de Vera y Zúñiga (1583-1658), autor de *El Embajador*, obra publicada en 1620 y pionera en el estudio de la figura y cualidades que debían tener los embajadores.

nina que representaba la duquesa de Braganza. Si bien ante las tradicionales reservas al posible gobierno de un rey castellano, se intentó lograr la dispensa papal a las sagradas órdenes con el fin de que el rey Enrique pudiera contraer matrimonio y tener eventualmente un heredero. Aunque la elevada edad del rey arrojaba dudas sobre la posibilidad real de continuar la dinastía de Avis, la dispensa papal no se logró, gracias, en buena medida, a las gestiones que en ese sentido realizaría Felipe II y su eficaz red diplomática, especialmente en este caso gracias a la labor de su embajador en Roma, Juan de Zúñiga. El rey cardenal tampoco accedió a la petición de don Antonio de reconocerle como hijo legítimo. Aunque el apoyo popular se dirigió inicialmente a Catalina, posteriormente fue canalizado por el prior de Crato, quien también intentó, sin lograrlo, obtener la dispensa de las sagradas órdenes.

Este era el momento que el rey Felipe había estado aguardando. Una ocasión para lograr la realización del viejo sueño de los Trastámara de unión ibérica y que la tupida red de alianzas matrimoniales auspiciadas por los Habsburgo desde hacía décadas venía finalmente a posibilitar. No obstante, como señalara Fernández Álvarez, “en la historia también cuentan los grandes personajes”. Para el historiador y académico es “el momento de traer a la palestra a Felipe II, con su firme deseo de hacer buenos sus derechos a la corona portuguesa” (Fernández Álvarez, 1998: 519). Para Fernández Álvarez, aparte de que el rey contará con sólidos derechos sucesorios, tenía “estímulos muy personales” y es en esta cuestión donde, “el hijo de la portuguesa”, considerado tradicionalmente como indeciso, “actuará con la mayor decisión” (*Ibidem*). Se trató, según este autor, de la operación más personal y la más ilusionante de las emprendidas por Felipe II. El rey Felipe trazó sus planes con el mayor cuidado. La tarea inmediata consistía en conseguir que el cardenal Enrique y la clase dirigente portuguesa reconocieran sus derechos. Envió al reino vecino una delegación con instrucciones para que le representara. Encabezaba la delegación el duque de Osuna, cuya hermana se había casado con el duque de Aveiro, de la gran nobleza portuguesa y enemigos tradicionales de la otra principal dinastía noble, la de los Braganza, pretendientes al trono. Le acompañaba Cristóbal de Moura. Portugués de nacimiento, Moura había llegado a la corte española con el séquito de la viuda de Juan III de Portugal, doña Juana, hermana de Felipe II y madre del rey Sebastián. Pronto se convirtió en uno de los oficiales más próximos al rey español y principal artífice de la negociación en favor de los derechos sucesorios de Felipe II a la corona portuguesa, como veremos seguidamente.

3. Negociación

Tradicionalmente se ha considerado la diplomacia como la ciencia de las relaciones entre estados. Para Callières (2002), el arte de la diplomacia consistía en la búsqueda de los intereses de un estado en sus relaciones con otros mediante un comportamiento civilizado. En la medida en que esas relaciones vienen regidas por

una negociación continúa en defensa de los intereses de cada estado con el fin de buscar conjuntamente su acomodamiento mutuo, también se ha considerado a la diplomacia como la ciencia de la negociación. La defensa que Felipe II hizo de sus derechos sucesorios al trono portugués puede considerarse como una manifestación de especial interés del arte de negociar. La ciencia diplomática carecía en el Quinientos de una sistematización ordenada de sus métodos y tácticas. No obstante, el análisis de la negociación impulsada por el monarca español y ejecutada por sus agentes, nos revela elementos que, en buena medida, responden a mecanismos identificados como claves en una negociación diplomática por parte de sus teóricos tiempo después. ¿Cuáles serían esos elementos que nos permitirían hablar de un aprendizaje temprano del arte de negociar por parte del Rey Prudente y sus representantes? Hemos identificado, y pasamos a analizarlos, cuatro elementos que, constituyendo tácticas tradicionales de la negociación diplomática, consideramos concurren en el caso concreto que nos ocupa favoreciendo la defensa, y en última instancia, la consecución del resultado ambicionado. Se trataría de la generación de confianza, la información, la creación de condiciones favorables y la amenaza del uso de la fuerza.

3.1. La generación de confianza

Guicciardini atribuye al duque Ludovico Sforza la comparación de los príncipes con las ballestas en el sentido de que, a aquellos, como a estas, se les juzga por las flechas que disparan (cita recogida en Ochoa, 2002: 73). Así, los príncipes serían valorados en función de los representantes que enviaran. A los enviados se les suponía por ello las cualidades y virtudes que se predicaban de un buen gobernante cuya reputación representaban y tenían que preservar.

En las monarquías del Quinientos la figura del príncipe personificaba la soberanía del estado. El rey detentaba el poder político, con lo que de su decisión dependía la paz o la guerra. Él nombraba a sus representantes en quienes depositaba su confianza para que le representaran. A su vez, sus representantes debían ganarse la confianza de los príncipes ante los que ejercían su legación para lo que era necesario conocer bien el país donde eran enviados e identificar los riesgos potenciales a los intereses de su príncipe que debían proteger y defender. En su labor diplomática, y con el fin de lograr los objetivos encomendados por su representado, el principal instrumento del enviado era la confianza. Para Callières el menoscabo de la confianza entre estados dificultaba la defensa de los intereses. Wicquefort consideraba que no había nada que tanto en diplomacia como en política sustituyera a la confianza (Wicquefort, 2011). De esta forma, el principal fin de la diplomacia era la generación de confianza. La capacidad de generar confianza tiene, como veíamos, una doble dirección, ante la persona cuyos intereses se representan y ante la persona ante los que defenderlos. Para generar esa confianza, el negociador debe ostentar unas cualidades especiales. La

figura de Cristóbal de Moura como negociador merece una referencia particular. No se trataba de un teórico, sino de un perfil práctico y pragmático, conocedor y cercano. Su propia procedencia favorecía ese perfil. No venía de un linaje de la alta nobleza, que sí presentaba en este caso el duque de Osuna, Grande de España. La condición de Moura era más cercana a la del letrado y aspirante a una nobleza de servicio que se consolidaría posteriormente con la concesión por el rey del marquesado de Castel-Rodrigo. En ese sentido, esa condición de “hombre de letras”, fue precisamente la que recomendó Callières. El representante de Luis XIV receló de enviados provenientes de las clases altas, ya fuera de la “*noblesse d'épée*” o del alto clero. Callières prefería que fueran los letrados los que se ocuparan de las labores diplomáticas al considerar que estaban más preparados. Abogó en este sentido y muy tempranamente por una cierta profesionalización de la labor diplomática.

En una sociedad fundada y determinada por el nacimiento, Felipe II pareció preferir la competencia profesional de Cristóbal de Moura, anticipándose en unas décadas a la apuesta que haría en el mismo sentido Callières. No obstante, esa decisión pudo generar ciertos celos entre los representantes de la Grandeza de España, acostumbrados a su preeminencia y subsiguiente precedencia. En ese sentido, cabe mencionar la carta que Juan de Silva dirige a Gabriel de Cayas sobre la procedencia de los embajadores y la distinción entre la nobleza “de capa y espada” y los letrados, que resulta relevante en relación con la voluntad de los monarcas de disminuir la influencia de la alta nobleza apoyándose en la pequeña nobleza y los letrados: “Nunca pienso que se vio que el de capa y espada no precediese ni parece que lo sufre la buena orden de las cosas porque se considera que con más decencia y propiedad representa la persona del rey un caballero de su hábito y profesión que un letrado”³.

No cabe duda que con o sin precedencia, don Cristóbal logró granjearse la confianza de Felipe II dando sobrado cumplimiento a la premisa inicial de la labor diplomática. Investido de esa confianza que el rey le reiteraba y reconocía repetidamente en sus misivas, desplegó todos los esfuerzos que estuvieron en sus manos para defender los derechos del monarca español. Si bien, sus acciones se desarrollaron con gran prudencia. Disciplinado en acatar las instrucciones recibidas, defendió con vehemencia los argumentos que fundaban los derechos sucesorios de Felipe II, identificándose, como en ocasiones ocurre, con los valores que el rey proyectaba en la negociación: búsqueda de la justicia, defensa del honor y la reputación, determinación y coraje. Pueden destacarse en ese sentido las palabras con las que el rey Felipe II justifica su nombramiento como su enviado en Portugal. Palabras que denotan la buena consideración que tiene en su representante para la alta misión que le encomienda, poniendo a su vez de mani-

fiesto la importancia de la figura de los embajadores y representantes del rey en ese periodo: “Pareciéndome por carta no se puede acabar estas cosas, he acordado de enviar persona propia a ello y escogeros a vos así por la confianza que tengo que me serviréis en el cargo de conciencia”⁴.

En el intenso proceso de negociación que se inicia tras el fallecimiento del rey Sebastián, Felipe II muestra su plena confianza en la lealtad y capacidad de su enviado a quien se lo expresará reiteradamente en las instrucciones que con gran regularidad le remite. Así se deriva por ejemplo en la Instrucción que le dirige sobre su misión en Portugal: “He acordado de os enviar a vos a que hagáis el oficio que en esta se os declara teniendo por cierto que por vuestra cordura y buen entendimiento me servirás en esta comisión tan acertadamente como lo habéis hecho en todas las demás y que os habemos encomendados”⁵. El rey Felipe confía a Cristóbal de Moura su representación y portavocía ante el monarca luso para trasladar sus mensajes, a quien le encomienda confíe en don Cristóbal (“ruego mucho a VA le crea en todo como a mí mismo”⁶). Se pone de manifiesto la doble naturaleza de la confianza, ante el representado y el receptor, necesaria para una labor exitosa del emisario diplomático.

Como suele decirse, la confianza debe ganarse. La seguridad y confianza del rey Felipe en su representante en Portugal surge en paralelo a la demostración de la honestidad, fidelidad y vocación de servicio de Moura. “La verdadera paga de mis servicios por grandes que fueren sería entender que VM tiene satisfacción de ellos”, como diría Cristóbal de Moura. Resulta asimismo significativa en esta línea la carta que el duque de Alba remite a Moura en la que le traslada la satisfacción del rey por el servicio que le presta don Cristóbal y expresa su reconocimiento por su buen desempeño del oficio, como si hubiera nacido para el mismo (“SM se ha contentado mucho de los despachos y cierto se pone VM en la silla, como si naciera en ella adaptado para el oficio”⁷). El monarca expresa en repetidas ocasiones ese reconocimiento a su servidor en Portugal, alabando su labor y gestión (“porque Dios le ha dado tan gran talento e ingenio tan febril que va procediendo cada día nuevos frentes”⁸; “el que yo tengo de su persona es el que merece su afición, trabajo y buena diligencia”⁹). La carta de 24 de marzo de 1579 nos presenta una nueva muestra del respeto del rey por el consejo de su enviado. También de su meticulosidad y detalle al incorporar de su propia letra su reconocimiento al buen hacer de don Cristóbal: “Ha sido muy bien advertirme que no conviene escribir a esa gente blanduras (...) y así también en esto se

³ Archivo general del Ministerio de Asuntos Exteriores. Manuscritos, “Embaxadas: De las de don Christóval de MORA”, Tomo III, Año 1579, Manuscrito (Ms.) 82, folio (fol.) 239.

⁴ *Ibidem*, Tomo I, Año 1576, Ms. 80, “Instrucción de su majestad Felipe II para Don Christóval de Mora enviándole a Portugal”.

⁵ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, “Instrucción que llevó D. Cristóbal de Mora a Portugal yendo a visitar al rey don Henrique en la muerte del rey don Sebastian su sobrino”, de fecha de 18 de agosto de 1578.

⁶ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, fol. 58.

⁷ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta que el duque de Alba remite a Cristóbal de Mora el 8 septiembre de 1578.

⁸ *Ibidem*, Tomo IV, Año 1580, Ms. 83, fol. 320.

⁹ *Ibidem*, Tomo IV, Año 1580, Ms. 83, fol. 320.

seguirá vuestro parecer”¹⁰. La confianza y satisfacción con su representante también se pusieron de manifiesto en el deseo que expresa el rey de recompensarlo por sus buenos servicios: “Y en todo será de mucho provecho la asistencia de vuestra persona para los negocios que se tratan y habiendo entendido quan bien dispuestos estáis para lo que toca a mí servicio persuadido de la verdad de mi derecho he querido con todo daros las gracias por ello asegurándoos que a su tiempo recibiréis de mi la honra y favor que merecéis”¹¹.

Para Callières, el representante del rey no era el artífice de su política y posiciones ante el estado receptor. El emisario diplomático era meramente el hacedor de esa política, su agente implementador. Si bien, ello no era óbice para que el representante trasladara al soberano su consejo y parecer sobre cómo defender mejor esas posiciones e intereses ante el estado receptor en que prestaba sus servicios. El arte de la persuasión debía emplearse también ante el propio príncipe a quien se representaba. La generación de confianza, tan necesaria para el buen funcionamiento de la legación, habilita precisamente un espacio para trasladar consejos y cuestionamientos por parte del representante al representado. Esa confianza, junto con su conocimiento de la realidad portuguesa y de su buen juicio político, animaron a Cristóbal de Moura a trasladar a Felipe II, cuando lo estimó necesario, su parecer o crítica ante determinadas decisiones o acciones. Resulta relevante destacar en ese sentido que Moura no oculte al rey cuestiones negativas, demostrando a su vez su responsabilidad e integridad. De esta forma, le traslada las críticas que circulaban por Portugal sobre lo que consideraban una falta de ayuda por parte de Felipe II al rey Sebastián en su empresa africana, aunque no deja de apuntar sus esfuerzos de apaciguamiento a ese respecto: “Apuntaron algunas quejas de que VM no hubiese ayudado a su sobrino con galeras y con gente y como yo tenía noticia de todo lo que en esto había pasado procuré ponellos en razón con suavidad y blandura porque en todo tiempo es bien no escandalizarnos cuanto más en este”¹².

En el marco de esa confianza creada entre representante y representado, Cristóbal de Moura no deja de comunicar al rey la conveniencia de que le conceda el título de embajador: “Cuando llegué a esta corte avisé a VM que me habían tratado en ella con la misma ceremonia que a los embajadores, no lo acostumbrado a hacer con los enviados. Hiciéronlo pareciéndoles que había de estar pocos días y que así no podía ser ejemplo para adelante y que me enviaran contento (...) que, aunque sea por dos días que VM dé el título al que aquí es”¹³. Sobre este tema del título de embajador, encontramos otra carta en la que don Cristóbal le reitera esta cuestión “con la verdad y la llaneza con que siempre he tratado las co-

sas del servicio de VM” y porque lo considera necesario para un desempeño más eficaz de su misión. Señala que “el rey y todos estos hombres muestran satisfacción de tenerme aquí”, pero añade: “que VM me diese el título que me conviene tener para estar en la posesión, y esto digo con la verdad y la llaneza con que siempre he tratado las cosas del servicio de VM sin acordarseme particular mío y desto tomo a Dios por testigo porque servirse VM de mi en cualquier oficio es la mayor merced que yo puedo desear”¹⁴. De este modo, reconoce que servir a Su Majestad es un honor y privilegio, del que se siente orgulloso y del que no espera obtener beneficio, pero considera más útil en ese servicio contar con el título de embajador ante las dificultades y extrañeza que su situación provocaba entre los portugueses. Por ello, se ve en la obligación de trasladárselo al rey sobre la base de la relación de confianza que mantienen. En todo caso, deja a criterio de Felipe II el decidir a ese respecto, finalizando la carta reiterando nuevamente su voluntad de servicio al rey: “VM hará lo que fuere servido, porque yo no quiero sino servir y con esto me contento”.

En otro momento, don Cristóbal plantea una queja ante el tratamiento que ha recibido de Cayas que parece haberle relegado en una gestión, y en vez de acompañar al duque de Osuna como ha venido siendo el criterio hasta ahora le ha pedido “quede en la posada”: “Hasta ágora en todas las proposiciones que se han hecho me ha mandado VM que le acompañe y desto se ha holgado mucho el Duque como era razón. Yo no he pretendido otra cosa sino acompañarle como suelen hacer todos los ministros ordinarios de VM. Agora que tratábamos de rematar cuentas y de sanar heridas quiere Cayas que quede en la posada quien ha trabajado y quien ha sudado y quien ha sido acuchillado?”¹⁵. Moura añade que no pretende ganar reconocimiento en su servicio, pero tampoco perder lo logrado, expresando sinceramente su rechazo a ese trato que considera no merece (“no quiero ganar honra mas no quiero perder lo que VM me ha dado pues no lo merezco ni lo he de merecer ayudándome Dios para ello”¹⁶). Su honor y sentido del deber parecen animarle también a no dejar de trasladar al rey su disconformidad cuando considera que no se han hecho las cosas como debieran.

Callières mostró su desacuerdo a que el propósito de la diplomacia fuera engañar como apuntaban las tesis maquiavélicas proclives a alcanzar los fines, por cualquier medio y a cualquier precio. Contrariamente, consideraba que el arte de la diplomacia consistía en la generación de confianza, a partir de la que defender los intereses propios mediante una negociación basada en la buena fe y la cortesía. El representante del rey debía mostrarse razonable y conciliador. Firme en los principios y flexible en las tácticas. Siempre dispuesto al diálogo, pero sin dejar de actuar con determinación y trasladando su consejo y crítica cuando así conviniera.

¹⁰ *Ibidem*, Tomo III, Año 1579, Ms. 82, carta de S.M. a Cristóbal de Moura de 24 de marzo.

¹¹ *Ibidem*, Tomo II, Año 1579, Ms. 81, carta de S.M. a Cristóbal de Moura, fol. 243.

¹² *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de Cristóbal de Moura a S.M. sobre la coronación del nuevo rey en Portugal de 2 de septiembre de 1578.

¹³ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, Carta de Cristóbal de Moura a S.M. de 25 de septiembre de 1578, fol 115.

¹⁴ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, Carta de Cristóbal de Moura a S.M. de 29 de septiembre de 1578, fol. 116.

¹⁵ *Ibidem*, Tomo III, Año 1579, Ms. 82, Carta de Cristóbal de Moura a S.M., fol. 41.

¹⁶ *Ibidem*, Tomo III, Año 1579, Ms. 82, Carta de Cristóbal de Moura a S.M., fol. 41.

Sin mostrarse triunfalista ni fatalista. Siempre prudente y mesurado. Previsor, identificando posibles áreas de confluencia en las que avanzar y dejando de lado ámbitos conflictivos que bloquearían la negociación. Todo ello a partir del reconocimiento y confianza otorgados a su representado para el ejercicio de su misión con plenos poderes. Cristóbal de Moura encarnó en buena medida esas cualidades del buen negociador, destacando especialmente la confianza que le profesó el rey, siempre rauda en alabar su labor. También la que generó entre las clases dirigentes lusas, a partir del conocimiento que tuvo de éstas, lo que facilitó establecer las condiciones a favor de los derechos sucesorios del monarca español, como veremos seguidamente.

3.2. La información

El segundo de esos elementos relevantes para el buen término de una negociación diplomática lo constituiría la importancia atribuida a la información. La necesidad de estar bien informados fue destacada también por Callières. Aconsejaba a los emisarios estudiar y recabar información acerca de los países y personas donde iban destinados. Se trataba de conocer las posiciones de aquellos ante los que negociar la defensa de los intereses propios. El carácter esencial de la información en el desempeño diplomático ha llevado a frecuentes asimilaciones a lo largo de la historia del diplomático con el espía. Si a través de la persuasión y la negociación se va a intentar avanzar los intereses del príncipe al que se representa, resulta relevante conocer el terreno en el que desplegar las necesarias habilidades para convencer a la otra parte de la bondad de la posición propia. De ahí la importancia de conocer los ámbitos, donde pueda haber margen para la concesión o la negociación, que faciliten conducir las voluntades al terreno propio. También resultará esencial conocer a las personas de cuyas decisiones dependa la satisfacción de los intereses del representado. Conocer su forma de pensar y actuar, sus motivaciones, miedos y anhelos. Identificar al interlocutor adecuado e intentar satisfacer sus pretensiones. Manteniendo la calma y el sosiego pese a las provocaciones (que por ejemplo en la cuestión sucesoria portuguesa presentó el prior de Crato como veremos). Fundando la pretensión propia en la justicia y la buena fe, en la medida en que la persecución de causas injustas debilita la reputación del negociador y de su representado. Frente a la coacción, la negociación diplomática busca en primera instancia el convencimiento a partir de la información y en base a las aptitudes desplegadas. Quien cuenta con una información más completa parte de una situación de ventaja y superioridad sobre la otra parte. En una negociación diplomática la información es también, como tan habitualmente, poder. Si bien, es importante saber manejar los tiempos y esperar el momento adecuado para compartirla. Con frecuencia resulta conveniente ofrecer la información disponible en dosis, medidas y selectivas. Sin mostrar demasiado o al menos más de lo necesario al inicio. Trasladándola progresivamente con el fin de hacer avanzar las posiciones propias. La negociación se constituye a su vez en fuente privilegiada de infor-

mación que va a adquiriéndose progresivamente también a lo largo del proceso negociador. La información es asimismo necesaria de la parte propia. Resulta primordial conocer bien la posición que debe defenderse. Además, el conocimiento de los intereses y posiciones propias también incluye la necesaria comprensión de los deseos e inclinaciones del príncipe a quien se representa. El conocimiento de las pasiones y debilidades de los mandatarios se constituye también en una información relevante para la labor del negociador diplomático. A él le corresponde llegar a un acuerdo que sea satisfactorio para la parte contraria, pero siempre que cuente con el beneplácito de su representado. Es importante por ello conocer hasta qué punto puede cederse o cuanto puede concederse sin contravenir las instrucciones recibidas o las posiciones a defender. A ese respecto, en el análisis de la correspondencia con su enviado en Portugal, puede percibirse que el rey Felipe actuó con gran magnanimidad. Pareció confiar plenamente en el consejo de don Cristóbal, buscar su criterio, aceptar sus propuestas o incluso sus quejas. Por su parte, Cristóbal de Moura también denotó un buen conocimiento del monarca, presentando con precisión sus posiciones y defendiendo con vehemencia sus derechos, ateniéndose a su criterio (“ninguna cosa de estas he osado apurar ni tratar dellas sin orden de VM por ser la materia tan delicada”¹⁷), aunque sin que ello impidiera trasladarle también sus recomendaciones o desavenencias.

En la carta¹⁸ que Moura remite a Felipe II tras la muerte y pérdida del rey Sebastián, aparece muy afectado por la noticia. Pero, seguidamente se muestra consciente de su misión e informa al rey sobre las medidas que debería tomar para favorecer su pretensión. En ese sentido, indica con respecto al Cardenal “que tratara de introducirse en el Reyno” y advierte sobre las medidas que podían tomarse ante sus pretensiones, especialmente con el Papado (“advertir a Roma luego para lo que toca a impedirle la dispensación”). No niega la dificultad de la negociación debido al “general odio que naturalmente tienen todos a esta nación”. De ahí la necesidad de activar las bazas negociadoras, mostrándose don Cristóbal confiado en las posibilidades de éxito (“más son tantas y tan grandes las comodidades que se les pueden ofrecer que pienso que ha de ser parte para reducirlos”). Nuestro negociador cree, denotando de nuevo su buena labor de observación y conocimiento de la otra parte, que la nobleza podría inclinarse a favor de la pretensión de Felipe II: “Los que no están de parte de Bergança pareceles que en VM es claro el derecho y así lo he visto platicar a muchos de ellos”.

Por su parte, el rey expresa su reconocimiento por el conocimiento y eficaz servicio de su agente, lo que pone de manifiesto que se estaría cumpliendo con la condición de informar, clave como mencionábamos en una negociación diplomática: “Deseaba tanto tener aviso cierto de lo sucedido de la jornada de África, y del estado en que después della se habían puesto las cosas

¹⁷ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de Cristóbal de Moura a S.M. de 29 de setiembre de 1578.

¹⁸ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, fol. 53 y ss.

deste reyno que fue muy acertado despachar el correo que trae una carta de 26 del pasado pues por ella he visto lo uno y lo otro tan en particular que se conoce bien la buena diligencia que pusistes en saberlo y escribirlo en tan pocas horas después que llegastes¹⁹.

También es importante poder identificar los intereses de las otras partes en la negociación para, a partir de ese conocimiento de sus posiciones, pero también de sus debilidades, intentar buscar fórmulas de acuerdo. A ese respecto, Moura no oculta al monarca las dificultades iniciales de ganarse la confianza de los portugueses que le ven como espía del rey español (“conviene ir con ellos con gran recato y proceder, con... blandura que se vengán a persuadir que soy amigo y pariente y no espía como ellos dicen²⁰). Como buen profesional y leal servidor no pretende engañar al rey obviando los problemas que enfrenta. Al contrario, los comunica abiertamente, aunque añadiendo detalle de los esfuerzos que está llevando a cabo para intentar remediar la situación, y mostrando su esperanza en que progresivamente le vayan aceptando (“No pierdo ocasión de aconsejarlos como amigos y así no pierdo esperanza de hacer fruto²¹). Encontramos por ello también en esa comunicación elementos de las dos funciones que entendíamos como claves en una negociación diplomática. Por un lado, la importancia de generar una confianza, tanto ante la autoridad que se envía, en este caso el rey portugués (para lo que don Cristóbal no escatima esfuerzos), como ante el representado, Felipe II (en virtud de la cual don Cristóbal no duda en trasladar sus preocupaciones). Por otro, la necesidad de recabar información y tener conocimiento del medio en el que se desempeña la labor del diplomático (Moura hace gala de un buen conocimiento de los portugueses que le permite entender los recelos a su labor, a los derechos sucesorios de Felipe II, y en general a las pretensiones castellananas de unión ibérica). En el marco de esa labor informativa, don Cristóbal traslada²² al rey el estado de situación de los derechos sucesorios. En ese sentido, menciona los siguientes aspectos: la supuesta costumbre que alegan algunos de que le corresponde al pueblo elegir al rey en caso de dudas (“le ha pedido al que tiene el Archivo desse reyno que le dé ciertos papeles por donde piensa probar que este reyno está por costumbre e inmemorable posesión de poder el pueblo elegir el rey quando se ofrecen semejantes dudas”); el mejor derecho de Felipe II en tanto que varón sobre la duquesa de Braganza (“VM y la de Bergança están en un mismo grado más que VM es más hábil para heredar por ser varón”); el deseo de que el heredero sea un hijo de Felipe II que se casara con la hija de los duques de Bergaza (“se pide a VM que les dé un hijo para que ellos le crien y hable portugués que es lo que ponen mucha fuerza... casarse ese hijo con la hija del duque”); la reclamación de don

Antonio (“vino el Sr. Don Antonio y dicen que está legitimado y que siendo así tiene mucho derecho”). A partir de esa información, Moura, como buen negociador, plantea sus recomendaciones al rey: que estudie bien sus derechos y los ponga por escrito para facilitar su defensa por quien se enviara a ese respecto (“VM debe mandar muy bien estudiar-su derecho-porque el que viniere pueda usar y alegar de lo que truxere por escrito porque ha de ser menester”). Cabe destacar sus recomendaciones sobre cómo conducir la negociación. Evoca la técnica tradicional y tan recurrida a lo largo de la historia del “palo y la zanahoria”. No obstante, insiste en poner el peso más en la “blandura” que en los “dientes”, que recomienda sólo “a ratos” dado los inconvenientes que asocia al miedo: “Se ha de proceder con blandura y con dientes a ratos porque realmente el miedo les ha de hacer que hagan virtud más este se les ha de poner de tal que no los escandalicen ni parezca que los tienen en poco y hacer fuerza siempre en que VM es el verdadero heredero²³.

La función informativa con frecuencia es realizada de oficio por el representante diplomático. Si bien, también es en ocasiones inducida por la autoridad que envía. En ese sentido, en el caso que nos ocupa, el rey traslada a don Cristóbal sus propias indicaciones y recomendaciones sobre cómo avanzar en la defensa de sus derechos (“destos Consejeros... quizás será bueno emprender alguna negociación con ellos, y hazelle alguna oferta para que miren en mejores ojos mi derecho, porque no hay duda que importaría mucho que la declaración que hiciesen los mismos letrados portugueses fuese en mi favor²⁴). Estas detalladas precisiones muestran la implicación e interés del rey, de ayudar y no sólo de exigir, en la negociación en defensa de sus derechos sucesorios. Cristóbal de Moura se muestra²⁵ por su parte muy consciente del carácter fundamental de la información (“he ido siempre echando el oído”) como elemento clave para avanzar las posiciones propias en una negociación diplomática (“pudiese llevar buena razón de lo que pasaba e informar a VM de todo lo que hubiese entendido”). Igualmente, determinante sería ganarse las voluntades de los portugueses. A ese respecto, Moura detalla al rey cómo ha ido procediendo para lograr que tuvieran confianza en él y empezaran a “hablar” aunque fuera “unos en secreto y otros en público”: “Cuando aquí llegué hallé a esta gente sospechosa y recatada de mi venida teniendo por cierto que el enviarme VM aquí en este tiempo había sido a fin de exploralles los ánimos y voluntades. Entendido esto fue menester ir procediendo con ellos con más descuido y blandura y de manera que se fuesen persuadiendo que yo era amigo y pariente, y no espía como ellos decían, y así han venido a domesticarse algo más, y hablar conmigo en la materia, unos en secreto y otros en público²⁶.

¹⁹ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de S.M. a Cristóbal de Moura de 2 de septiembre de 1578.

²⁰ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de Cristóbal de Moura a S.M. de 2 de septiembre de 1578.

²¹ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de Cristóbal de Moura a S.M. de 2 de septiembre de 1578.

²² *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de Cristóbal de Moura a S.M. de 2 de septiembre de 1578.

²³ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de Cristóbal de Moura a S.M. de 2 de septiembre de 1578.

²⁴ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de S.M. a Cristóbal de Moura de 13 de setiembre de 1578.

²⁵ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de Cristóbal de Moura a S.M. de 29 de setiembre de 1578.

²⁶ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de Cristóbal de Moura a S.M. de 29 de setiembre de 1578.

En definitiva, la lealtad y vocación de servicio de Cristóbal de Moura explican en buena medida su activismo y sus múltiples gestiones para dar cumplimiento a su cometido diplomático. Ello no fue óbice para que también trasladara al rey cuando lo estimó conveniente su parecer, criterios y críticas, fruto de la amplia información y conocimiento que tenía de la parte lusa.

4. La creación de condiciones favorables

Las cualidades del emisario diplomático, como se ha destacado en los anteriores puntos, constituían un elemento esencial para el buen desempeño de sus labores de representación y negociación. Como veíamos, las habilidades y virtudes del diplomático, con las que ganarse la confianza de las autoridades del país de destino o gracias a las que recabar el mayor conocimiento e información de ese país y sus dirigentes, resultaban muy relevantes en la labor diplomática. En la mencionada obra al inicio *El Embajador* de De Vera y Zúñiga, se recogería precisamente la relación de esas cualidades y prerrogativas a las que tendría que aspirar un perfecto embajador. Si bien, no siempre el conjunto de esas cualidades bastaba para asegurar el éxito de una gestión o de una negociación diplomática. Maquiavelo consideraba que, con frecuencia, la pura persuasión no resultaba suficiente para lograr los objetivos perseguidos por el emisario diplomático en su defensa de los intereses de su príncipe. Resultaba necesario que las labores persuasivas del representante diplomático vinieran respaldadas por las armas, el dinero y la determinación del príncipe que lo enviaba. Meras palabras no hacían las misiones automáticamente exitosas. Callières, por su parte, centró su manual, no tanto en las cualidades y prerrogativas del embajador, necesarias para el ejercicio de su función, sino en el propio ejercicio de esa función. ¿Cuáles eran las técnicas y tácticas que debían emplearse para que esa función resultara satisfactoria? François de Callières se basó en su propia experiencia para desarrollar su obra sobre la negociación diplomática. Además de sus misiones en representación de Luis XIV en varias cortes europeas, participó en las negociaciones del Tratado Ryswick en 1697. Callières defendió, como hemos mencionado anteriormente, un servicio diplomático profesional que conllevara una competencia técnica. Defendía un perfil discreto y sereno del emisario diplomático que debía centrarse en la protección y defensa de los intereses de su príncipe. En el marco de su función, resultaba también esencial que, paralelamente a la confianza y a la información, elementos esenciales, como planteábamos en los epígrafes anteriores, el diplomático favoreciera el establecimiento de condiciones que ayudaran a la consecución de los fines pretendidos en la negociación. El estratega prusiano de la guerra, Clausewitz, recomendaría, por su parte, en sus análisis sobre estrategia militar, negociar desde posiciones de fuerza. Para ello, resultaba necesario fortalecer previamente la posición negociadora.

Vemos que esas tácticas negociadoras fueron también activadas por Felipe II con antelación a su expresa

formulación y conceptualización por esos teóricos de estrategia diplomática. ¿Cómo fortalecería el rey español su posición negociadora en relación con la sucesión a la corona portuguesa? ¿Qué condiciones favorables a su causa perseguirían el rey y su representante para lograr ésta, como recomendaría Callières un siglo después? Varios fueron los elementos a los que recurrieron el Rey Prudente y Cristóbal de Moura. Podemos destacar entre ellos, la amenaza del recurso a la fuerza, la diligente labor llevada a cabo por don Cristóbal para “ganar voluntades” o la activación por el rey de su eficaz red diplomática, entre otros. En la medida en que la amenaza del uso de la fuerza, que resultó en última instancia el factor más determinante para inclinar la balanza a favor de Felipe II, será abordada en el siguiente punto, nos centraremos en este apartado en las otras condiciones que el rey español y su diplomacia procuraron para favorecer la aceptación de su derecho sucesorio por la parte portuguesa.

Las técnicas de negociación diplomática identifican como cuestiones importantes para favorecer los intereses propios en una negociación crear confianza entre las partes y granjearse apoyos en la parte opuesta. En esa línea, don Cristóbal demostró grandes dotes persuasivas para atraer la voluntad de los portugueses a la causa filipina. Para ello no se valió exclusivamente de sus hábiles aptitudes diplomáticas. Contó con el respaldo y concesiones reales para convencer a la parte portuguesa de las ventajas de la propuesta española y así generar condiciones favorables a los derechos sucesorios de Felipe II en determinadas instancias de la sociedad portuguesa. Aunque las múltiples gestiones y su incisiva labor de información y persuasión con el rey cardenal parecieron convencerle de los beneficios de la unión de ambas coronas, no logró finalmente don Cristóbal que el rey Enrique formalizara por escrito ese apoyo antes de su muerte. Más productiva fue su labor de persuasión de las élites lusas. Cristóbal de Moura actuó desde Lisboa con gran habilidad, estableciendo las condiciones que acabaron favoreciendo el resultado esperado. Llevó a cabo múltiples actuaciones para defender los derechos del rey español y atraerse a la nobleza y la oligarquía urbana portuguesa a su favor. La oligarquía mercantil acabó convenciéndose de las ventajas de contar con la protección del rey español y su poderoso ejército y armada, ante las amenazas a sus intereses comerciales y al control sobre sus colonias que representaban los ataques de ingleses y holandeses. Respecto a la nobleza, Felipe II y su representante recurrieron a los rescates de los nobles cautivos en África tras el fracaso de la batalla de Alcazarquivir como baza negociadora. La corona española pagó buena parte de los rescates para liberar a los nobles portugueses presos en la fallida campaña norteafricana donde falleció el rey Sebastián. En ese sentido, puede citarse la carta en la que el rey le traslada las medidas tomadas para ayudar en el rescate de los cautivos en África: “Fernando de Silva me pidió ayer licencia para sacar de Andalucía quarenta mil ducados en dinero con orden al Marqués de Santa Cruz para que los reciba y lleve en mis galeras a África (...), se procurara de con-

certar el rescate de los que están cautivos”²⁷. Felipe II se implicó y apoyó el rescate de los nobles portugueses que habían quedado cautivos tras la derrota de Alcazarquivir. Pero también se utilizó esta vía para reforzar los intereses españoles. De esta forma, en el caso del duque de Barcelos, heredero de la casa de Braganza, una vez libre, el joven duque fue enviado a Castilla, a casa de su pariente el duque de Medinaceli, impidiéndosele volver a su tierra.

En la ofensiva desplegada para hacer valer sus derechos sucesorios, el Rey Prudente intentó asimismo ganarse las voluntades de los habitantes del reino vecino. Uno de los destinatarios de sus comunicaciones y acciones serán los procuradores de las ciudades en la medida en que, a diferencia de la nobleza más propensa desde el inicio a la unión de las coronas, el pueblo llano mostró mayor resistencia fruto del tradicional recelo al poder castellano. De ahí que el rey se dirija a los representantes de las ciudades y las regiones. En ese sentido, en su comunicación “a los gobernadores del reyno de Portugal en la pérdida del rey don Sebastián”²⁸, tras expresar su pena por lo acontecido, les informaba del envío de “don Cristóbal de Mora mi gentilhombre” para que pudieran trasladarle lo “que os pareciere se podrá hazer por mi parte”, a lo que acudiría “con la voluntad y obras que entenderéis de don Cristóbal a quien me remito”. Felipe II remitió meses después una emotiva carta para los Estados de Portugal²⁹, condoliéndose de la muerte del rey Sebastián y avisando del derecho que tiene a la sucesión de aquel reino. Llama la atención el hecho de que, en la misma, además de fundar su derecho en bases sólidas y justas, el monarca menciona cuestiones que habían sido sugeridas por don Cristóbal en sus misivas al rey para ganarse el apoyo del pueblo portugués. Es el caso del deseo de disipar las críticas por la falta de apoyo al rey Sebastián (“y bien creo que son notorias las muchas y grandes diligencias que hice para estorbar la jornada, ansi por mi propia persona en Guadalupe, como antes y después por ministros míos”) o de presentarse no como extranjero sino como “natural”, en tanto que nieto e hijo de portuguesa (“por el amor que a todos tengo y en particular por las grandes prendas de amistad y deudo que siempre ha habido entre esa corona y esta, y entre mí y los señores reyes de ese reino, por ser todos de una misma sangre yo y mis hijos, nietos del serenísimo rey D. Manuel y haberme criado la emperatriz mi señora en este amor y amistad”; “no es rey extranjero el que os ha de heredar, sino tan natural como está dicho, pues soy nieto e hijo de vuestros príncipes naturales y de su misma sangre”). Adicionalmente, Felipe II ofrece preservar y aumentar los privilegios y libertades de las ciudades (“vais mirando y apuntando todas aquellas cosas en que yo os puedo hacer honra y favor, no sólo en conservar vuestros privilegios y libertades, pero en aumento de todos ellos y de cada uno en particular”); así como su

ayuda a la nobleza que aún tenía miembros cautivos en África (“os ruego y encargo que miréis todo lo que yo pudiere hacer por las personas que quedaron en captiverio”). En el marco de esa estrategia de persuasión de la parte lusa, Felipe II expresa su convencimiento del beneficio conjunto que derivará de la unión de ambos reinos: “Es menester una gran potencia y que junta la de Castilla con las armas y valor vuestro abra pocos o ninguno que resistan ni estorben la prosecución de vuestros intentos en todo el mundo”³⁰.

La diplomacia de Felipe II también actuó eficazmente para desactivar procesos que podrían haber puesto en riesgo los derechos sucesorios del monarca español. Ese fue el caso de la solicitud de dispensa papal formulada por el rey cardenal para poder contraer matrimonio e intentar concebir un heredero para la corona portuguesa. También pretendió una dispensa don Antonio. Ninguna fue aceptada por el Papa, gracias en buena medida a la presión ejercida ante el Pontífice por el embajador de Felipe II en Roma, Juan de Zúñiga, debidamente persuadido a partir de la oportuna información y comunicación de la red diplomática española establecida triangularmente entre Lisboa, Madrid y Roma. De esta forma, a lo largo de la correspondencia entre el rey y Cristóbal de Moura, se observa el recurso de Felipe II a su diligente entramado diplomático, que se pone en juego para defender sus intereses y sus derechos sucesorios. Puede destacarse a ese respecto el papel que desempeñó el embajador de Felipe II en Roma, Juan de Zúñiga. En ese sentido, el monarca español expresó su plena confianza en Zúñiga a quien encomendó la defensa de sus derechos ante el Papa: “Escribo a don Juan de Zúñiga mi Embajador que diga a Vuestra Santidad lo que del entenderá sobre las cosas de Portugal a Vuestra Santidad suplico le oiga y crea como a mí mismo y tenga por cierto que la causa que me ha movido a advertir a Vuestra Santidad de lo que se me ofrece sobre aquella materia es por lo que toca al servicio de Dios y al bien de la cristiandad... También dirá a Vuestra Santidad don Juan de mi parte la pretensión que yo tengo a aquel reyno”³¹.

Otras acciones se dirigen a persuadir a los otros contendientes del mejor derecho del rey español. Las técnicas sobre negociación diplomática recomiendan negociar siempre con alternativas. Con ello se refieren a la necesidad de contar o preparar distintos escenarios con el objetivo de alcanzar un acuerdo. Uno de esos escenarios es ofrecer a la otra parte una salida que pueda entenderse digna para ella. De esta forma, se podría convencer a esa parte para que aceptara el ofrecimiento que se le hiciera a cambio de reconocer el derecho de la otra parte. Para todo ello, resulta importante conocer bien las posiciones ajenas. En el caso que nos ocupa, sobre la negociación a favor de los derechos sucesorios de Felipe II a la corona portuguesa, puede considerarse que también se recurrió a esta táctica negociadora para lograr la confirmación de la posición española. En ese

²⁷ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de S.M. a Cristóbal de Mora de 8 de septiembre de 1578.

²⁸ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de S.M. a los gobernadores de 18 de agosto de 1578.

²⁹ *Ibidem*, Tomo II, Año 1579, Ms. 81, carta de S.M. a los Estados de Portugal, fol. 39.

³⁰ *Ibidem*, Tomo II, Año 1579, Ms. 81, carta de S.M. para la ciudad de Lisboa, fol. 174.

³¹ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de S.M. a su Santidad de 25 de octubre de 1578.

sentido, encontramos indicios sobre el apoyo que brindó el rey Felipe a los demás candidatos en un intento de disuadirlos de su pretensión y aceptar su mejor derecho.

En el documento que se denomina “Memoria de las cosas que pretende el Sr. D. Antonio que se le cumplan y las causas y razones que para ello alega”³², puede apreciarse la voluntad del rey de apoyar a don Antonio (“le he ofrecido que procuraría con la Reyna y el Cardenal que mandasen cumplir con lo que le ha sido ofrecido”). Reitera su convencimiento de obrar de acuerdo a lo que considera fundado en justicia (“pareciéndome justo y razonable”). Solicita el apoyo de don Antonio haciendo referencia a ello y expresándole, para intentar atraerle a su causa, que, en caso contrario, si el prior de Crato hubiera tenido mejor derecho, le hubiera apoyado por su parte: “Le hablasedes -a don Antonio -un poco claro diciéndole entre otras razones una que a mí me parece es muy buena que si el tuviera el mejor derecho a lo de ese reyno yo le ayudara y asistiera de muy buena gana y teniendo yo el que tengo lo que el mejor puede hacer es ayudarme y asistirme a mí, pues se le pueden seguir diferentes bienes por mi parte que por ninguna otra, además de ayudar a la verdad y a la justicia”³³. Sobre la gestión con los Duques de Braganza³⁴, Moura informaría al rey con satisfacción de los buenos términos a los que se llegó con ellos (“no se puede creer el consentimiento y buen semblante con que todo fue”). No obstante, las perspectivas con el prior de Crato, no fueron tan favorables (“no crea VM que nos descuidamos en lo que toca a reducir a D. Antonio más con hombre de tan poco juicio y de tanta trampa mal se puede concluir cossa que llevase camino hasta agora no se puede acabar con el que se baje de su pretensión”³⁵). También se temían sus tratos en “Inglaterra Francia y Berberia”. Don Antonio parece haber representado en las negociaciones sobre la sucesión a la corona portuguesa lo que se conoce en términos de negociación diplomática como un perfil exigente. Esos perfiles presentan una actitud egocéntrica e impulsiva, una necesidad de supervivencia ante una estrategia basada en todo o nada.

En definitiva, Cristóbal de Moura, como fiel servidor del rey español, se empleó a fondo en tratar de persuadir a la parte portuguesa sobre el mejor derecho sucesorio de Felipe II. Intentó generar las condiciones más favorables para ello, restando solvencia a los reclamos de los otros contendientes, como hizo en relación con los derechos de la duquesa de Braganza y don Antonio; debilitando las posiciones contrarias, al obstaculizar la concesión de las dispensas; desplegando una amplia red de contactos, como bien hizo Moura para ganarse el favor de las élites a la causa filipina, insistiendo en que, en su beneficio estaba ceder y decantarse por esa opción, en la medida en que era la única que aseguraba la protección de sus intereses; asegurándoles, paralelamente,

la preservación de sus privilegios. El objetivo último de los amplios y diligentes esfuerzos desplegados por el representante del rey sería conducir las voluntades en la dirección deseada, favorable al reconocimiento de Felipe II como sucesor. Ese fue el arte de la persuasión que tan bien supo ejercer Cristóbal de Moura.

5. La amenaza del uso de la fuerza

El último de esos elementos claves en una negociación diplomática sería el de la posibilidad del recurso a la fuerza como *ultima ratio*. El objetivo de la diplomacia es lograr sus fines por medios pacíficos. Clausewitz, en su cita clásica afirmó que “la guerra es la continuación de la política por otros medios”. La guerra sería por ello muestra del fracaso de la diplomacia en lograr los objetivos perseguidos por las partes de forma pacífica. Es por ello que en las negociaciones diplomáticas a lo largo de la historia ha sido frecuente mantener esa posibilidad del recurso a la fuerza como última medida.

Felipe II, aunque desde el inicio de las negociaciones en defensa de sus derechos sucesorios a la corona portuguesa insistió en su deseo de evitar el recurso a las armas, esta posibilidad estuvo presente desde el primer momento. En la Europa Moderna, el recurso a la fuerza estaba interiorizado como medio con el que imponer las voluntades de los reyes y reinos cuando otros posibles medios, como la negociación, no dieran sus frutos, como ocurría frecuentemente. Los portugueses no se engañaban sobre la posibilidad de que el rey español pudiera recurrir a su poderoso ejército de no recibir satisfacción a sus pretensiones al trono portugués. En todo caso, cabe insistir en el carácter *ultima ratio* del recurso a la fuerza en la negociación entablada por Felipe II y sus representantes para lograr la satisfacción de sus intereses. En numerosas ocasiones, tanto el rey como Cristóbal de Moura reiteraron, en sus continuos mensajes y gestiones con las autoridades portuguesas, el deseo de no recurrir a las armas. El rey consideraba tan fundado en “justicia y razón” su derecho que estimó que esa legitimidad debía bastar para lograr el reconocimiento a sus mejores derechos sucesorios frente al resto de candidatos. En sus comunicaciones a Moura, el rey Felipe, en una significativa muestra de su deseo de paz, apuesta por una salida negociada, esperando no sea necesario acudir a la fuerza: “No hay duda que este camino de la negociación y buenos medios es el mejor y más suave y así no hay que tratar...el agente de las guardas ni mucho menos de prevenir infantería porque espero en Dios que no sea menester”³⁶. Aún más determinante resulta la mención realizada en marzo de 1580: “Yo holgaría en gran manera que el negocio se asentase con satisfacción y conforme de todos y el universal beneficio desse reyno y evitar los daños que se siguieren si me obligase a usar de la fuerza”³⁷.

³² *Ibidem*, Tomo I, Año 1566, Ms. 80, carta de S.M. a los Estados de Portugal, fols. 6-8.

³³ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de S.M. a Cristóbal de Moura del “último de octubre” de 1578.

³⁴ *Ibidem*, Tomo IV, Año 1580, Ms. 83, carta de Cristóbal de Moura a S.M., fols. 105-106.

³⁵ *Ibidem*, Tomo II, Año 1579, Ms. 81, carta de S.M. a Cristóbal de Moura de 29 de junio de 1578, fol. 318.

³⁶ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de S.M. a Cristóbal de Moura 14 de noviembre de 1578.

³⁷ *Ibidem*, Tomo III, Año 1580, Ms. 82, carta de S.M. a Cristóbal de Moura de marzo de 1580.

Pese al deseo del rey Felipe de evitar el recurso a la fuerza, las comunicaciones de don Cristóbal mostraban las dificultades que enfrentaba la causa filipina a ser plenamente aceptada. Ello se debía al empecinamiento de don Antonio de no reconocer los derechos sucesorios del Felipe II, recurriendo a posibles apoyos de otras potencias (Francia e Inglaterra) y contando con el respaldo del pueblo portugués, receloso de una unión con los castellanos. Moura no se engañaba y manifiesta sus dudas acerca de la acogida que podía tener un rey procedente de Castilla en Portugal (“y con ser el rey de rara cristiandad y virtud, tenga VM por cierto que se les ha de hacer muy nueva, áspera y dura”). De ahí que el propio don Cristóbal viera como irreversible el recurso final a la fuerza (“es tan grande el miedo que tienen que nunca acabarán de resolverse hasta que vean a VM tan poderoso que lo puedan hacer sin peligro”³⁸). De esta forma, consideraba que pese a todos los esfuerzos y el convencimiento del rey cardenal, la nobleza y las oligarquías urbanas, el histórico recelo al reino vecino impedía la aceptación natural e inmediata del derecho de Felipe II. La única alternativa que quedaba era recurrir a la amenaza de la fuerza, a la reputación y poder de su monarquía y ejército para, bien reforzar esa aceptación, bien respaldar la posición de los que se mostraban favorables a la causa filipina, pero temían expresarlo abiertamente (“para animar a los amigos y refrenar los que no lo son”³⁹).

El recurso de última instancia a la fuerza no fue tanto una artimaña engañosa sino una amenaza real. Mediante la amenaza del recurso a la fuerza se intentaba disuadir a la parte portuguesa de persistir en su resistencia a reconocer los derechos sucesorios del monarca español. En el caso de la sucesión a la corona portuguesa, la defensa de los derechos sucesorios de Felipe II dejó claro que, aunque no era la pretensión inicial del monarca, el recurso a la fuerza era una posibilidad si la partida portuguesa no se avenía a reconocer a Felipe II como heredero (“si el rey de Portugal declarase aquel quien otro que a mí por sucesor de ese Reyno es de ver lo que yo debo hacer y si será bastante causa para tomar las armas en defensa de mi derecho”⁴⁰). Causa que don Cristóbal consideraba también suficiente para una guerra justa (“procediendo el rey de Portugal hacer declaración de otro sucesor se le podrá hacer desde luego justa guerra”⁴¹). También contribuyó el convencimiento de la ayuda que los portugueses estarán recabando de los enemigos de la Corona española: “Que se debe recelar en razón de estado y de toda buena prudencia de no querer el rey declarar sucesor trayendo esto tras inteligencias con franceses e ingleses y tratando de basarse de su ayuda y meter gente de fuerza de aquellas naciones en ese reyno y lo que puede suceder deste de que ponga en peligro mi derecho”⁴².

³⁸ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de Cristóbal de Moura a S.M., fol. 250 y ss.

³⁹ *Ibidem*, Tomo IV, Año 1580, Ms. 83, carta de Cristóbal de Moura a S.M., fols. 250 y ss.

⁴⁰ *Ibidem*, Tomo II, Año 1579, Ms. 81, carta de S.M. a Cristóbal de Moura de 29 de mayo, fol. 288.

⁴¹ *Ibidem*, Tomo II, Año 1579, Ms. 81, carta de Cristóbal de Moura a S.M., fol. 296.

⁴² *Ibidem*, Tomo II, Año 1579, Ms. 81, carta de S.M. a Cristóbal de Moura, fol. 288.

Esa presencia y posibilidad del recurso a las armas constituyó una baza negociadora importante, especialmente ante las capacidades y consolidada reputación que mantenía el ejército español. Además, lo que en el proceso negociador fue un elemento de presión considerable se convirtió finalmente en el elemento determinante del proceso que inclinó la balanza a favor de los intereses del monarca español. Ante las indecisiones del rey cardenal que falleció sin haber reconocido como heredero a Felipe II, y la proclamación de don Antonio como rey en Santarem, el monarca español no tuvo más remedio que reaccionar con el recurso a la fuerza para evitar una imposición de los hechos contraria a sus intereses, que consideraba fundados en mayor justicia y razón. De esta forma, hizo entrar el ejército bajo el mando del duque de Alba que venció al prior de Crato, quien abandonó Portugal poniendo fin a la breve, pero determinante acción bélica.

Tras el periodo de arduas negociaciones conducidas diligentemente por Cristóbal de Moura y la presión de la fuerza que ejercería el duque de Alba, se produciría en el convento de Tomar, el 20 de abril de 1581, el juramento de fidelidad de los procuradores del reino de Portugal reunidos en cortes a S.M. Felipe II, quien juró solemnemente observar las costumbres de Portugal, sus leyes y estatutos. El que la amenaza bélica jugara a favor de la posición de Felipe II se debe a la superioridad militar del ejército español frente al portugués. En una negociación diplomática constituye un elemento relevante el análisis de la correlación de fuerzas de las partes en litigio. Sin duda, ese análisis en relación con las partes enfrentadas en la cuestión sucesoria portuguesa, resultaba muy favorable a la poderosa corona española, cuyos ejércitos se habían labrado una fama de eficacia y superioridad en sus numerosas victorias mediterráneas y europeas. Felipe II salió victorioso de la defensa de su causa a favor de la sucesión de la corona portuguesa. El poder de la monarquía española logró imponerse, quedando intacto su prestigio y reforzada su reputación. El empeño personal del monarca y la habilidad de sus servidores, especialmente de don Cristóbal, hicieron valer ese poder y peso de la monarquía española sin necesidad de llegar a graves enfrentamientos.

6. Conclusiones

Felipe II, pese a su deseo de resolver la cuestión sucesoria portuguesa por medios pacíficos, no pudo dejar de recurrir a la amenaza de la fuerza, tan frecuente como elemento de *ultima ratio* en una negociación diplomática. No obstante, esta circunstancia final no invalida un arduo proceso negociador que protagonizó especialmente su representante en Portugal, Cristóbal de Moura.

Como hemos visto a lo largo del presente artículo, Moura supo emplear sabiamente las tácticas juzgadas esenciales tiempos después por los teóricos de la negociación diplomática. Así ha podido apreciarse en la generación de confianza tanto con el rey español que le enviaba como con el monarca portugués y figuras relevantes de la sociedad portuguesa, o el conocimiento

profundo de esa sociedad y la información puntual que trasladaba sobre lo que acontecía y los pareceres de unos y otros. También y fundamentalmente, la conducción de gestiones para ir ganando el apoyo de los portugueses a la causa filipina. Todo ello a partir del hábil manejo de la persuasión con la que convencer voluntades ajenas a los intereses propios. Moura se muestra como maestro en un arte que requiere astucia, discreción y ciertas dotes de imaginación. Por ello, puede decirse que, a partir de las evidencias presentes en la amplia correspondencia mantenida entre el rey Felipe y su representante en Portugal, las acciones llevadas a cabo con el fin de lograr satisfacción de los derechos sucesorios españoles, constituyen en gran medida un ejercicio modélico del arte de negociación diplomática. Arte que recibió en todo caso el acicate de un rey decidido en hacer valer su mejor derecho, que consideraba fundado en “la justicia y la razón”. Felipe II no podía renunciar al mismo sin menoscabo de su reputación, la de su monarquía y la de los derechos

de sus sucesores (“yo he assi habiéndome antepuesto la obligación en conciencia y en cualquiera otra razón a no perder mi derecho y más teniendo sucesores a quienes sería injusto perjudicar en ninguna manera no puedo dejar de volver por él y hacer para no perderlo todo quanto conviniere a los quales”⁴³). En ese sentido, la defensa del honor y la reputación se constituyen también en elementos relevantes en el desempeño diplomático de lo que tanto el Rey Prudente como su representante en Portugal nos legaron tan valiosa herencia. En definitiva, el caso histórico analizado nos revela unas buenas prácticas en el ejercicio de la diplomacia que podrían resultar en cierta medida inspiradoras en un momento actual en el que grandes y complejos desafíos amenazan la paz y la seguridad internacionales.

⁴³ *Ibidem*, Tomo I, Año 1578, Ms. 80, carta de S.M. a Cristóbal de Moura de 20 de noviembre de 1578.

Referencias archivísticas

Archivo general del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. Manuscritos, “Embaxadas: de las de don Christóual de Mora (o Moura), fundador de la Casa i grandeza de los Marqueses de Castel-Rodrigo”, 4 volúmenes, Años 1566-1580, Manuscritos 80, 81, 82, 83.

Bibliografía

- Bouza, F. (1987). *Portugal en la Monarquía Hispánica, 1580-1640: Felipe II, las Cortes de Tomar y la génesis de Portugal Católico*. Tesis doctoral. Madrid: Universidad Complutense.
- Callières, F. (2002). *Negociando con Príncipes*. Madrid: Esfera de los libros.
- Clausewitz, C. V. (2005). *De la guerra*. Madrid: Esfera de los libros.
- Danvila, A. (1956). *Felipe II y la sucesión de Portugal*. Madrid: Espasa Calpe.
- Fernández Álvarez, M. (1998). *Felipe II y su tiempo*. Madrid: Espasa Calpe.
- Maquiavelo, N. (2003). *El Príncipe*. Madrid: Espasa Calpe.
- Ochoa, M. A. (2002). *Embajadas y embajadores en la Historia de España*. Madrid: Santillana.
- Rubio Esteban, J. (1927). *Felipe II y Portugal*. Madrid: Ed. Voluntad S.A.
- Valladares, R. (2008). *La conquista de Lisboa. Violencia militar y comunidad política en Portugal, 1578-158*. Barcelona: Marcial Pons.
- Vera y Zúñiga, J. A. (1940). *El Embajador*. Madrid: Cumbre.
- Wicquefort, A. (2011). *L’Ambassadeur et ses fonctions*. Paris: Nabu Press.