
Índice

Prólogo.....	15
Abreviaturas	17
Abreviaturas Revistas	19
Qué esperar de este libro	21
INTRODUCCIÓN	
INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN LEGAL	25
1. ¿Por qué un libro sobre negociación legal?	27
2. ¿Qué es la negociación legal?.....	31
CAPÍTULO PRIMERO	
ENFOQUES NEGOCIADORES Y NEGOCIACIÓN LEGAL..	37
1. Introducción	39
2. Antecedentes y fundamentos de la teoría de la negociación legal	41
3. Negociación distributiva versus negociación integrativa.....	48
4. Modelos/enfoques adversariales versus no adversariales	56

4.1. Los modelos/enfoques de corte adversarial	57
4.2. Los modelos/enfoques de corte no adversarial ..	59
4.2.1. La negociación por principios.....	61
4.2.2. El enfoque de resolución de problemas..	69
4.3. El enfoque del mérito legal: un cambio de tono	75
5. Negociación legal y empirismo.....	79
5.1. La investigación de Williams	80
5.2. La investigación de Schneider.....	83
6. Elementos para la elección del enfoque	87
7. Los enfoques híbridos y los negociadores legales.....	91
8. En conclusión	97

CAPÍTULO SEGUNDO

LA RELACIÓN ABOGADO / CLIENTE Y LA NEGOCIACIÓN	99
1. Introducción	101
2. La relación abogado-cliente en el proceso de negociación	102
2.1. Las tensiones en la relación abogado-cliente	107
2.2. La gestión de la información.....	107
2.3. La gestión de los incentivos	112
2.4. La tensión sobre el enfoque/estilo de negociación.	115
3. El control del abogado por parte del cliente	118
4. La intangibilidad del proceso de negociación	121
5. Obligaciones deontológicas y negociaciones legales ..	124
5.1. El deber de información sobre los mecanismos alternativos al litigio	125
5.2. La autoridad para la aceptación de un acuerdo .	127

5.3. La obligación de información al cliente.....	128
6. En conclusión	130

CAPÍTULO TERCERO

NEGOCIACIÓN VERSUS LITIGIO	131
1. Introducción	133
2. La flexibilidad de la negociación	134
2.1. El carácter binario de las resoluciones judiciales	134
2.2. Libertad de procedimiento en la negociación legal	135
2.3. La libertad de contenido del acuerdo negociado	138
3. La flexibilidad de la negociación: la otra cara de la moneda.....	139
3.1. Recursos económicos y tiempo: cuestiones a considerar.....	140
3.2. La ausencia de supervisión de tercero imparcial/neutral.....	145
3.3. La garantía de cumplimiento e invulnerabilidad de la sentencia	148
4. La falacia de la lex privata	150
5. La buena fe en el proceso de negociación	156
6. En conclusión	162

CAPÍTULO CUARTO

NEGOCIACIÓN VERSUS LITIGIO: EL PAPEL DEL ABOGADO	165
1. Introducción	167

2.	Negociar o litigar: la dinámica temporal de la decisión.....	168
3.	Negociación y litigio: evaluación de alternativas.....	170
3.1.	Introducción.....	170
3.2.	La evaluación del caso para litigar.....	171
3.2.1.	Evaluar las fortalezas y debilidades del caso	172
3.2.2.	El valor del caso.....	177
3.2.3.	Herramientas para asignar valor económico al caso.....	182
4.	El valor del caso y la dinámica de la negociación.....	186
5.	La aversión al riesgo y la negociación legal.....	193
6.	La evaluación del acuerdo	196
6.1.	La valoración del acuerdo y los posibles obstáculos.....	196
6.1.1.	El elemento objetivo: lo «que se negocia»	196
6.1.2.	El elemento subjetivo: «con quien se negocia»	198
6.2.	La calidad del acuerdo: criterios de evaluación .	202
7.	Negociación y litigio: los parámetros de la elección...	204
8.	En conclusión	210

CAPÍTULO QUINTO

LA TRANSACCIÓN.....	213	
1.	Introducción	215
2.	La transacción como mecanismo de resolución de la disputa.....	216

2.1. Naturaleza de la transacción	217
2.2. Efectos de la transacción.....	218
2.3. Elemento objetivo y elemento subjetivo de transacción	221
2.3.1. Disponibilidad del objeto del contrato de transacción	222
2.3.2. El elemento subjetivo y la capacidad de contratar	223
2.4. El acuerdo privado: la transacción extrajudicial	224
2.5. Los acuerdos homologados: la transacción judicial	225
2.6. La transacción y las demandas temerarias	229
3. Otros Mecanismos procesales de evitación del litigio.	231
3.1. La conciliación	231
3.2. Mediación y arbitraje	235
4. En conclusión	236
 CONCLUSIONES.....	 239
 BIBLIOGRAFÍA	 249
1. Obras Generales y Monografías	251
2. Revistas.....	254
3. Otros documentos	260
 CASO PRÁCTICO. Divorcio mutuo acuerdo	 261