
La negociación como método de solución de controversias internacionales

Ricardo Arredondo*

Resumen

Las negociaciones internacionales constituyen un mecanismo esencial de relacionamiento y una herramienta primaria en la solución de controversias entre los seres humanos. Este trabajo considera la función de la negociación como método de solución de controversias internacionales, para lo cual se analizan en la primera parte el concepto de negociación y sus clases, la noción de controversia, la obligación de solucionarlas pacíficamente y la relación entre la negociación y los otros medios de solución pacífica de controversias. Con este marco teórico, se abordan las funciones de la negociación y lo que denominaremos «el derecho internacional de la negociación», incluyendo la existencia de una obligación de negociar, su contenido y forma, el resultado de la negociación y qué ocurre en caso de incumplimiento de la obligación de negociar. Finalmente, se examinan las externalidades de la negociación y se esbozan algunas conclusiones.

Palabras clave: Derecho internacional, solución de controversias, negociación, controversias, obligación de negociar, Naciones Unidas.

* Abogado (UNT), Master of Laws (LL.M) (London School of Economics and Political Science) y Doctor en Derecho (UBA). Profesor de Derecho y práctica diplomática (ISEN), Profesor de Derecho Internacional Público Universidad de Buenos Aires y Universidad de Palermo, miembro del Instituto de Derecho Internacional de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Buenos Aires y del Instituto de Derecho Internacional del CARI, entre otras instituciones.

Abstract

International negotiations constitute an essential mean of relationship and a primary tool in the settlement of disputes among human beings. This work considers the role of negotiation as a method of solving international disputes. In this regard, it examines the concept of negotiation and its classes, the notion of controversy, the obligation to peacefully resolve disputes and the relationship between negotiation and other peaceful means of settlement of disputes. With this theoretical framework, the functions of negotiation and what we will call «international negotiation law» are addressed, including the existence of an obligation to negotiate, its content and form, the result of the negotiation and what happens in case of breach of the obligation to negotiate. Finally, the externalities of the negotiation are examined and some conclusions are outlined.

Keywords: International law, dispute resolution, negotiation, disputes, obligation to negotiate, United Nations.

I. La negociación: concepto y clases

En un mundo crecientemente globalizado e interdependiente, las negociaciones internacionales constituyen un mecanismo esencial de relacionamiento y una herramienta primaria en la solución de controversias entre los seres humanos. En este sentido, desde un punto de vista sociológico, la negociación puede ser caracterizada como un método de comunicación entre seres humanos con el objetivo de resolver un asunto de interés común.

Desde una óptica jurídica, la negociación ha sido definida como una “discusión, o ‘conversaciones’, entre los representantes de dos o más Estados que está diseñada para producir un acuerdo sobre un punto que es de interés compartido o en cuestión entre ellos”.¹

Al respecto, Hakapää afirma que pueden distinguirse dos modos elementales de negociación en las relaciones internacionales: a) la negociación como medio para la codificación y el desarrollo progresivo del derecho internacional, y b) la negociación como medio para la solución de controversias.² A ellos, yo añadiría un tercero que es quizás el modo más básico o primario de todos que son las negociaciones diplomáticas, recogidas en el artículo 3.c) de la Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas (en adelante, CVRD), entendidas como el procedimiento diplomático mediante el cual los representantes de los Estados, ya sea por contacto personal directo o a través de otros medios (tales como correspondencia, teléfono o medios electrónicos, entre otros) discuten asuntos de interés mutuo.³ Este tercer modo está recogido, junto con los dos primeros, en la Resolución 53/101 de la Asamblea General de las Naciones Unidas (en adelante, AGNU), titulada *Principios y directrices para las negociaciones internacionales*, que subraya “el importante papel que pueden desempeñar las negociaciones constructivas y eficaces en la consecución de los propósitos de la Carta mediante la contribución a la gestión de las relaciones internacionales, el arreglo pacífico de las controversias y la creación de nuevas normas internacionales de conducta para los Estados.”⁴

A los fines de este ensayo, vamos a concentrarnos en la segunda función mencionada, que es la utilización de la negociación como método de solución de

¹ Véase Berridge, Geoffrey R. y James, Alan, *A dictionary of diplomacy*, London, Palgrave Macmillan, 2001, p. 166. A mi criterio esta definición debería ser ampliada para, en lugar de referirse a “dos o más Estados”, incluir a dos o más sujetos de derecho internacional.

² Hakapää, Kari, “Negotiation”, *Max Planck Encyclopedia of Public International Law*, 2011, disponible en <https://opil.ouplaw.com/view/10.1093/law:epil/9780199231690/law-9780199231690-e67>

³ Law, Jonathan (ed.), *A Dictionary of Law*, Oxford, Oxford University Press, 9ª ed., 2018, p. 365.

⁴ Asamblea General de las Naciones Unidas, Res. 53/101, “Principios y directrices para las negociaciones internacionales”, Doc. A/RES/53/101, Nueva York el 8 de diciembre de 1998.

controversias internacionales. Para ello, resulta pertinente analizar en primer lugar qué se entiende por controversia.

II. La noción de controversia

Una negociación presupone la existencia de una controversia. Sin embargo, no toda discrepancia entre sujetos de derecho internacional entraña la existencia de una controversia. Al respecto, Damrosch y Murphy afirman que la existencia de una disputa requiere un grado de especificidad en su objeto y un debate o impugnación entre las partes acerca de esta cuestión.⁵ A diferencia de una *situación* (que no implica la exteriorización de los puntos de vista entre los sujetos involucrados),⁶ una *controversia* es “un desacuerdo sobre un punto de derecho o de hecho, una contradicción, una oposición de tesis jurídicas o de intereses entre dos partes.” Así la caracterizó la Corte Permanente de Justicia Internacional (CPJI) en el asunto *Concesiones Mavrommatis en Palestina*.⁷ La Corte Internacional de Justicia (CIJ) estimó que no bastaba que una parte en un asunto contencioso afirmase la existencia de una controversia de orden jurídico con la otra parte. Debía probarse que la reclamación de una de las partes tropezaba con la oposición manifiesta de la otra.⁸

82

La definición elaborada por la CIJ permite extraer los siguientes elementos que identifican a una controversia: a) objetivo: la existencia de un conflicto de intereses; b) subjetivo: ese conflicto debe ser entre dos sujetos de derecho internacional (identificación de las partes) y c) formal: la exteriorización o manifestación externa de conflicto de intereses, que es lo que diferencia a una controversia de una situación o un conflicto.

Al respecto, se ha afirmado que existe una situación “cuando la crisis no se ha producido aún, pero está en estado potencial o incluso latente” y que esa situación se transforma en un conflicto cuando “existe una discrepancia entre sujetos de derecho internacional que ha inducido o puede inducir a uno de ellos a actuar contra otro.”⁹ Finalmente, cuando se hacen valer esas pretensiones opuestas, es

⁵ Fidler Damrosch, Lori y Murphy, Sean D., *International Law. Cases and Materials*, St. Paul, MN, West Academic Publishing, 2016, p. 534.

⁶ Las expresiones “situación” y “controversia” son utilizadas con frecuencia en los capítulos VI y VII de la Carta de las Naciones Unidas, como por ejemplo en el artículo 34 que prevé que: “El Consejo de Seguridad podrá investigar toda controversia, o toda situación susceptible de conducir a fricción internacional o dar origen a una controversia, a fin de determinar si la prolongación de tal controversia o situación puede poner en peligro el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales”, lo que implica que se trata de nociones diferentes.

⁷ CPJI, “Mavrommatis Palestine Concessions” (Grecia v. Reino Unido), sentencia No. 2, objeción a la jurisdicción de la Corte, sentencia del 30 de agosto de 1924, PCIJ Series A No. 2, p. 11.

⁸ CIJ, “South West Africa Cases” (Etiopía v. Sudáfrica; Liberia v. Sudáfrica), objeciones preliminares, sentencia del 21 de diciembre de 1962, ICJ Reports 1962, p. 328.

⁹ Sereni, Angelo P., “La Jurisdicción Internacional”, en *Cuadernos de la Cátedra J. B. Scott*,

decir, cuando se manifiesta el conflicto de intereses, es cuando estamos en presencia de una controversia y aquella se materializa cuando una de las partes presenta una reclamación concreta que es rechazada por la contraparte. Este requisito fue recogido por la CIJ en sus opiniones consultivas en los asuntos *Interpretación de los Tratados de Paz concluidos con Bulgaria, Hungría y Rumania*¹⁰ y *Consecuencias jurídicas para los Estados de la presencia continuada de África del Sur en Namibia (Sudoeste africano) a pesar de la Resolución 276 (1970) del Consejo de Seguridad*,¹¹ cuando sostuvo que no es suficiente con que una parte afirme o niegue la existencia de una controversia, sino que es necesario demostrar que la reclamación de una parte se enfrenta con la oposición manifiesta de otra.

Si bien en la Carta de las Naciones Unidas se emplean ambos términos, situación y controversia,¹² la Corte ha sostenido que la determinación de la existencia de una disputa es una cuestión de *sustancia* y no de forma,¹³ al tiempo que reconoció -tal como se advierte en su jurisprudencia- que la existencia de una controversia puede inferirse del hecho de que un Estado no responda a una pretensión en circunstancias en que se impone una respuesta. Asimismo, el tribunal aclaró que la existencia de una controversia y el inicio de negociaciones son, en principio, cuestiones distintas, toda vez que las negociaciones pueden ayudar a demostrar la existencia de la controversia y delinear su materia.¹⁴

83

III. La obligación de solucionar pacíficamente las controversias

Conviene dejar aclarado desde el principio que no existe en el derecho internacional convencional ni consuetudinario una norma que estipule la obligación de recurrir a la negociación como método de solución de controversias entre los Estados u otros sujetos de derecho internacional, como así tampoco existe una obligación de recurrir a otros medios particulares de arreglo de controversias. Lo que sí existe es la obligación de solucionar las controversias de modo pacífico. Sin embargo, ello no

Valladolid, Universidad de Valladolid, España, 1960, p. 15 (citado por Amigo Román, Carlos, *Boletín de la Facultad de Derecho de la UNED*, 1995, 8-9).

¹⁰ CIJ, "Interpretation of Peace Treaties", opinión consultiva del 30 de marzo de 1950, ICJ Reports 1950, p. 74.

¹¹ CIJ, "Legal Consequences for States of the Continued Presence of South Africa in Namibia (South West Africa) notwithstanding Security Council Resolution 276 (1970)", opinión consultiva del 21 de junio de 1971, ICJ Reports 1971, p. 23-24, ¶ 25.

¹² Carta de la Organización de las Naciones Unidas, adoptada el 26 de junio de 1945, arts. 1(1), 12(1), 34, 35(1) o 36(1).

¹³ CIJ, "Application of the International Convention on the Elimination of All Forms of Racial Discrimination" (Georgia v. Federación Rusa), objeciones preliminares, sentencia del 1 de abril de 2011, ICJ Reports 2011, p. 84, ¶ 30.

¹⁴ *Ibid.*, ¶ 30.

siempre fue así.¹⁵ Hasta la adopción de la Carta de las Naciones Unidas, los Estados podían y en muchas ocasiones resolvían sus diferencias a través de la utilización de la fuerza armada. Como recuerda Cassese, este nuevo derecho que surgió con posterioridad a la segunda guerra mundial, de “características únicas”,¹⁶ impuso a los Estados la obligación de solucionar pacíficamente sus controversias (artículo 2.3) y, consecuentemente, prohibió la amenaza y el uso de la fuerza (artículo 2.4).¹⁷

La necesidad de diseñar métodos alternativos de solución de diferencias se ve acrecentada en el derecho internacional debido a la ausencia de un vínculo de subordinación entre los sujetos, lo que se traduce en la carencia de un órgano que centralice la aplicación coactiva de las normas y la inexistencia de un órgano juzgador obligatorio, a diferencia de lo que ocurre en el derecho interno. Por otra parte, una consecuencia natural de la creciente interacción de los distintos actores que conforman la comunidad internacional ha sido el paulatino aumento del número de controversias. En ausencia de acuerdo entre las partes respecto a un foro mutuamente aceptable para solucionar sus diferencias y el derecho aplicable al caso, no existe previsiblemente un tribunal con jurisdicción obligatoria al que se pueda recurrir ni tampoco existe certeza con respecto al derecho aplicable. Por lo tanto, las disputas internacionales acentúan la necesidad de establecer mecanismos adecuados de solución de controversias con el objetivo de, primero, prevenir y evitar el surgimiento de esas disputas y, en caso de que éstas se presenten, se pueda alcanzar una solución adecuada.

En el derecho internacional, conforme lo establecen los Arts. 2.3 y 33¹⁸ de la Carta de las Naciones Unidas, cuyos principios fueron recogidos posteriormente en la Resolución 2625 (XXV) (AGNU, Declaración sobre los Principios de derecho internacional referentes a las relaciones de amistad y cooperación entre los Estados de conformidad a la Carta de las Naciones Unidas, 1970) y la Resolución

¹⁵ Si bien tanto a través del artículo 12 del Tratado de Versalles (1919) como de los artículos 1 y 2 del *Tratado general de renuncia a la guerra como instrumento de política nacional* (el denominado Pacto Briand-Kellog de 1928) se había iniciado un camino tendiente a restringir el uso de la fuerza en las relaciones internacionales, ello sólo fue posible a partir de la inclusión de la prohibición en el artículo 2.4 de la Carta. Otros antecedentes notables son las Conferencias de la Paz de La Haya de 1899 y 1907, en cuyo marco se adoptó la Convención para el Arreglo Pacífico de los Conflictos Internacionales (Cfr. Andrés Sáenz de Santa María, Paz, *Sistema de Derecho Internacional Público*, Navarra, Editorial Civitas, 5ª ed., 2011).

¹⁶ Cassese, Antonio, *International Law*, Oxford, Oxford University Press, 2005, 2da ed., p.282.

¹⁷ Arredondo, Ricardo, *Manual de Derecho Internacional Público*, Buenos Aires, La Ley, 2012, p. 346 y ss.

¹⁸ El artículo 33 dispone que: “Las partes en una controversia cuya continuación sea susceptible de poner en peligro el mantenimiento de la paz y seguridad internacionales trataran de buscarle solución, ante todo, mediante la negociación, la investigación, la mediación, la conciliación, el arbitraje, el arreglo judicial, el recurso a organismos o acuerdos regionales, u otros medios pacíficos de su elección.”

37/10, conocida como la *Declaración de Manila* (AGNU, Declaración de Manila sobre el Arreglo Pacífico de Controversias Internacionales, 1982),¹⁹ los sujetos pueden recurrir a una pléyade de métodos pacíficos de solución de controversias, como la negociación, los buenos oficios, la conciliación y la investigación (los denominados “métodos políticos o diplomáticos”); o acudir a un tercero imparcial para que resuelva la controversia, como en el arbitraje o el recurso ante tribunales internacionales (conocidos como “métodos jurisdiccionales”).

El texto del artículo 33.1 afirma, de manera más clara que el artículo 2.3, que las partes están sujetas a una obligación legalmente vinculante de buscar una solución pacífica a una controversia. En lo que respecta al contenido de esta obligación, el texto deja en claro que la mera pasividad no es suficiente para dar cumplimiento a los requisitos del artículo 33.1. Las partes están explícitamente obligadas a desplegar esfuerzos activos con el fin de resolver la disputa existente entre ellas (“tratarán de buscarle solución”). Así, queda claro que la obligación de solución pacífica no está meramente subsumida en la prohibición de la amenaza o el uso de la fuerza, establecida en el artículo 2.4, sino que posee una sustancia específica propia.

El principio ha sido recogido y desarrollado por la Asamblea General de las Naciones Unidas (AGNU) en sucesivas declaraciones adoptadas por consenso,²⁰ en particular, las mencionadas *Declaración sobre los Principios* y la *Declaración de Manila*. Ello fue refrendado por la CIJ en su fallo de 1986 en el asunto de las *Actividades militares y paramilitares de los Estados Unidos en y contra Nicaragua* en el que el Tribunal recordó que los artículos 2.3 y 33 de la Carta de las Naciones Unidas constituyen un principio más del derecho internacional -complementario de

85

¹⁹ Roucouas, Emmanuel, “Declaración de Manila sobre el Arreglo Pacífico de Controversias Internacionales” en *United Nations Audiovisual Library of International Law*, 2009, disponible en http://legal.un.org/avl/pdf/ha/mdpsid/mdpsid_s.pdf. Conforme señala Roucouas, se trata del primer texto normativo que elaboró un plan detallado y consolidó el marco jurídico del arreglo pacífico de las controversias internacionales.

²⁰ Entre ellas pueden citarse la 40/9 “Llamamiento solemne a los Estados en conflicto para que pongan fin sin demora a las acciones armadas y resuelvan sus controversias mediante negociaciones, y a los Estados Miembros de las Naciones Unidas para que se comprometan a solucionar las situaciones de tensión y de conflicto y las controversias existentes por medios políticos y a abstenerse de recurrir a la amenaza o al uso de la fuerza y de intervenir de cualquier otra forma en los asuntos internos de otros estados” (1985); 43/51 “Declaración sobre la prevención y la eliminación de controversias y de situaciones que puedan amenazar la paz y la seguridad internacionales y sobre el papel de las Naciones Unidas en esa esfera” (1988); 47/120A y B “Un programa de paz: diplomacia preventiva y cuestiones conexas” y “Un programa de paz” (1992); 57/26 “Prevención y solución pacífica de controversias” (2002); 57/337 “Prevención de los conflictos armados” (2003); 55/2 “Declaración del Milenio” (2000) y 60/1 “Documento Final de la Cumbre Mundial 2005” (2005). Asimismo, puede mencionarse, entre otras, la Resolución 1318/2000 del Consejo de Seguridad “Dirigida a garantizar la eficacia de la función del Consejo de Seguridad en el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales, en particular en África”.

los principios de carácter prohibitivo- y cuyo respeto es esencial en el mundo actual y agregó que este principio posee también carácter de derecho consuetudinario.²¹

La solución pacífica de controversias es una obligación general impuesta por el derecho internacional público que procede de una norma *ius cogens* e importa dos obligaciones: la primera de ellas es una obligación de hacer para las partes en disputa y consiste en obtener una solución a través de cualquiera de los métodos pacíficos; la segunda consiste en una obligación de no hacer, en el entendimiento que aquellas deberán abstenerse “de toda medida que pueda agravar la situación de modo que ponga en peligro el mantenimiento de la paz y seguridad internacionales.”

IV. La relación entre la negociación y los otros medios de solución pacífica de controversias

La enumeración de los métodos de solución pacífica realizada en el artículo 33 es de carácter enunciativo y los Miembros de la Organización tendrán libertad para elegir cualquiera ellos. La CPIJ, en su opinión consultiva en el asunto del *Estatuto de la Carelia Oriental* (1923), sostuvo que ningún Estado podía ser obligado a someter sus controversias con otros Estados a la mediación, arbitraje o cualquier otro medio sin su consentimiento, lo que no quiere decir que no se encuentre obligado a someterse a alguno de los medios pacíficos de solución de controversias.²²

86

No existe una jerarquía entre los medios de solución pacífica de disputas. La enumeración de los diferentes medios de solución de diferencias contenida en el artículo 33.1 de la Carta de Naciones Unidas y en la Res. 2625 no establece un orden de prioridad entre los distintos métodos de solución de controversias. Sin embargo, la negociación está mencionada en primer lugar, quizás debido a que es el principal medio utilizado para solucionar las controversias internacionales. En realidad, en la práctica, la negociación es el método empleado con mayor frecuencia, aún más que todos los demás métodos juntos.²³ Por ello, Tanzi observa acertadamente que en realidad los otros métodos de solución pacífica de controversias “apuntan a facilitar las negociaciones”.²⁴

La negociación es un método que puede ser utilizado tanto de manera autónoma, lo que sucede frecuentemente y con un alto grado de éxito en la mayoría de las

²¹ CIJ, “Military and Paramilitary Activities in and against Nicaragua”(Nicaragua v. Estados Unidos de América), sentencia del 27 de junio de 1986, ICJ Reports 1986, p. 145, ¶ 290.

²² CPJI, “Status of Eastern Carelia”, opinión consultiva del 23 de julio de 1923, PCIJ Reports Series B No. 5, ¶ 33.

²³ Merrills, John G., *International Dispute Settlement*, Cambridge, Cambridge University Press, 6ª ed., 2017, p. 2.

²⁴ Tanzi, Attila M., *International Law. A Concise Introduction*, Bologna, Bonomo Editore, 2017, p. 148.

ocasiones, pero a la vez también puede ser utilizada de manera complementaria a otros métodos pacíficos de solución de controversias, como por ejemplo para establecer los términos de referencia de una investigación o una comisión de conciliación o para acordar un compromiso arbitral o una cláusula compromisoria. Al respecto, Damrosch y Murphy señalan que en muchos acuerdos se subordina la utilización de otros métodos a que la negociación haya fracasado.²⁵ Un claro ejemplo de ello se encuentra en el artículo 6.1 del *Protocolo de Olivos para la Solución de Controversias en el Mercosur*, que establece que “Si mediante las negociaciones directas no se alcanzare un acuerdo o si la controversia fuere solucionada solo parcialmente, cualquiera de los Estados partes en la controversia podrá iniciar directamente el procedimiento arbitral previsto en el Capítulo VI.”

Se trata de un medio que no requiere mecanismos complejos ni costosos sino simplemente tiempo y espacio para que las partes puedan encontrarse y solucionar los asuntos pendientes.²⁶ También por ello suele ser el método preferido por las partes de una disputa. Usualmente, la negociación es elegida además por ser el método que permite a las partes mayor grado de control, de forma inversa a lo que ocurre con los medios jurisdiccionales.²⁷ En algunos supuestos, las partes pactan el recurso a la negociación como un requisito previo a la utilización de otros procedimientos de solución de controversias y puede ser considerada como “un requisito mínimo para solución pacífica de controversias”.²⁸ El artículo 41 de la *Convención de Viena sobre Sucesión de Estados en materia de Tratados* prevé que, en caso de suscitarse una controversia entre las Partes, “éstas tratarán (...) de resolverla mediante un proceso de consulta y negociación.” En particular, en regímenes multilaterales, como la *Convención de Derecho del Mar*, se establecen formalidades determinadas para expresar la elección de medios de solución de diferencias que lo general se inician con la negociación.²⁹

Una forma particular son las consultas, que implican “establecer contacto para intercambiar información o llevar adelante discusiones de naturaleza preliminar.”³⁰ En estos supuestos las consultas representan una técnica para prevenir el surgimiento de

²⁵ Físler Damrosch, *supra* nota 5, p. 536.

²⁶ Hakapää, *supra* nota 2, ¶ 20.

²⁷ Merrills, *supra* nota 20, p.17.

²⁸ Hakapää, *supra* nota 2, p. 2.

²⁹ Un ejemplo especialmente creativo de resolución flexible de disputas se puede ver, justamente, en los artículos 279 a 299 de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar de 1982. El artículo 279 recoge las disposiciones de los artículos 2.3 y 33.1 de la Carta, estableciendo la “obligación de resolver las controversias por medios pacíficos.” El acuerdo asimismo incluye una variedad de procedimientos que permiten obtener tanto decisiones vinculantes como no vinculantes sobre controversias surgidas bajo la Convención y brinda una considerable flexibilidad en la elección de procedimientos.

³⁰ Hakapää, *supra* nota 2, p. 1.

una controversia³¹ y son particularmente útiles en aquellos casos en que la conducta de una de las partes, aunque legítima y legal, puede producir una afectación de los intereses o derechos de la otra.³² Merrills distingue las consultas de otras dos formas de relacionamiento: la notificación y la obtención del consentimiento previo.³³ Ellas fueron consideradas por la Corte Internacional de Justicia en la causa relativa a las *Plantas de celulosa en el Río Uruguay (Argentina c. Uruguay)* donde, entre otras consideraciones, el Tribunal concluyó que el acuerdo por el cual se estableció el Grupo Técnico de Alto Nivel (GTAN) para negociar la controversia entre las partes no permitió que el Uruguay se eximiera de sus obligaciones de información y notificación con arreglo al artículo 7 del *Estatuto del Río Uruguay* de 1975, y que, al autorizar la construcción de las plantas y la terminal portuaria en Fray Bentos antes de la expiración del período de negociación, el Uruguay no respetó la obligación de negociar prevista en el artículo 12 del Estatuto. Consiguientemente, el Uruguay desconoció el conjunto del mecanismo de cooperación previsto en los artículos 7 a 12 del Estatuto de 1975 y violó su obligación de negociar de buena fe.³⁴ Por su parte, el *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias* de la Organización Mundial de Comercio denomina “consultas” a lo que tradicionalmente se caracteriza como negociación, como un mecanismo para “examinar con comprensión las representaciones que pueda formularle otro Miembro con respecto a medidas adoptadas dentro de su territorio que afecten al funcionamiento de cualquier acuerdo abarcado” (OMC, ESD, artículo 4.2).

88

La *Convención sobre Derecho del Mar* utiliza la expresión “intercambio de opiniones”. Su artículo 283 estipula que las partes deben proceder a intercambiar opiniones “... cuando se haya puesto fin a un procedimiento para la solución de una controversia sin que ésta haya sido resuelta o cuando se haya llegado a una solución y las circunstancias requieran consultas sobre la forma de llevarla a la práctica.”

³¹ En su informe “Un mundo más seguro: una responsabilidad compartida”, el *Grupo de Alto Nivel sobre las amenazas, los desafíos y el cambio* insta a las Naciones Unidas a una mayor consulta de voces importantes de la sociedad civil, especialmente la mujer, a las que a menudo no se presta atención durante las negociaciones, y su mayor participación en el proceso de paz (*Informe del Grupo de Alto Nivel (GAN) sobre las amenazas, los desafíos y el cambio*, 2004, para. 103). De manera similar, el Secretario General de las Naciones Unidas hace referencia a la necesidad de proveer mayores oportunidades para la negociación (*Un concepto más amplio de libertad: desarrollo, seguridad y derechos humanos para todos*, 2005, ¶ 108).

³² Este tipo de situación es la que experimentaron la República Argentina y la República Oriental del Uruguay en la controversia que desembocó en la Corte Internacional de Justicia por la construcción de las fábricas de papel de celulosa en Uruguay. En este asunto, el Tribunal concluyó que el Uruguay violó los artículos 7 al 12 del Tratado del Río Uruguay al haber omitido notificar a la Argentina una serie de acciones (CIJ, “Pulp Mills on the River Uruguay” (Argentina v. Uruguay), sentencia del 20 de abril de 2010, ICJ Reports 2010, p. 14, ¶ 282).

³³ Merrills, *supra* nota 20, p. 3.

³⁴ CIJ, “Pulp Mills on the River Uruguay” (Argentina v. Uruguay), *supra* nota 28, ¶ 149.

Incluso cuando las consultas no resuelvan la diferencia, las partes siempre tienen la posibilidad de encontrar una solución mutuamente convenida en una etapa ulterior del procedimiento. El intercambio de opiniones es más que un requisito inicial cuando surge una controversia, sino que, dependiendo como ésta evolucione, puede transformarse en una obligación continua para las partes.

V. Las funciones de la negociación

Tanzi afirma que la negociación no es un fin en sí mismo sino una herramienta para solucionar las controversias entre los sujetos del derecho internacional. Consecuentemente, afirma que el verdadero objetivo de las partes es la resolución de la disputa y que si éstas no logran alcanzar una solución de manera directa, deberán acordar un medio que implique la intervención de un tercero.³⁵ Sin embargo, la negociación es un medio que puede utilizarse en cualquier momento de la controversia. La existencia de una negociación entre las partes no impide que un tribunal, como puede ser la Corte Internacional de Justicia, u otro órgano, como el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, intervengan en una determinada controversia para tratar de resolverla. Ello no obstante, la negociación puede ofrecer “el mínimo denominador común” para ese propósito.³⁶ Así lo consideró la CPJI en el asunto de las *Zonas francas de la Alta Saboya y del País de Gex* entre Francia y Suiza, cuando expresó que los medios judiciales son simplemente una alternativa a la solución directa y amistosa de tales controversias entre las Partes, siendo en consecuencia tarea de la Corte facilitar, en la medida en que sea compatible con su Estatuto, dicha solución directa y amistosa.³⁷ Esta posición fue recogida por la CIJ en su providencia en el asunto relativo al *Paso por el Gran Belt* (Finlandia c. Dinamarca) en la que expresó que hasta tanto se expidiera sobre el fondo de la cuestión “cualquier negociación entre las partes con miras a lograr una solución directa y amistosa sería bienvenida”.³⁸ Ese acuerdo fue alcanzado por las partes y el caso fue removido de la lista de la Corte.

Como afirma Remiro Brotons, “las negociaciones diplomáticas cumplen una función múltiple en la solución de controversias internacionales en la medida en que, además de ser el medio autónomo de arreglo por excelencia, pueden ser el prólogo y/o epílogo necesarios de otros procedimientos en los que intervenga un tercero”.³⁹

³⁵ Tanzi, *supra* nota 21, p. 148 y 149.

³⁶ Hakapää, *supra* nota 2, p. 16.

³⁷ CPJI, “Free Zones of Upper Savoy and Gex”, (Francia v. Suiza), orden del 19 de agosto de 1929, PCIJ Reports Series A No. 22, p. 13.

³⁸ CIJ, “Passage through the Great Belt Case” (Finlandia v. Dinamarca), medidas provisionales, orden de 22 de mayo de 1991, ICJ Reports 1991, p. 12, ¶ 35.

³⁹ Remiro Brotons, Antonio, *Derecho Internacional*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanch, 2007, p. 677.

Aun en el caso de no alcanzar el resultado deseado por las partes, las negociaciones cumplen una *función útil* en tanto pueden servir para delimitar el alcance y el objeto de la controversia,⁴⁰ así como para permitir la posterior utilización de otros procedimientos de solución pacífica de controversias. Una de las funciones de la negociación, entonces, es examinar las situaciones para que se pueda identificar cualquier problema que pueda ser sometido a otro medio de solución pacífica. Por lo tanto, la negociación a menudo será necesaria para determinar los puntos de desacuerdo para hacerlos tan concretos como sea posible.

Como vimos previamente al analizar la obligación de negociar, la función *preliminar* de la negociación es un requisito previo para activar otros métodos de arreglo, sean éstos políticos o jurisdiccionales. La función *epilocal* tendrá como finalidad que las partes alcancen una solución de conformidad con lo instruido por una comisión de conciliación, tribunal arbitral o judicial;⁴¹ o bien servirá para implementar las decisiones a las que ellos arribaron.

La previsibilidad y la flexibilidad del proceso de negociación, en comparación con los procedimientos jurisdiccionales, han contribuido a la popularidad de la negociación, ya que los Estados pueden llegar a acuerdos creativos que no hubieran sido posibles si se hubiera aplicado estrictamente el derecho internacional. Si bien algunos procesos de negociación relativos a reclamos superpuestos de recursos marítimos pueden no haber dado lugar a la conclusión de un acuerdo final que determine una línea divisoria, los Estados a menudo han podido acordar provisionalmente una división equitativa para la explotación de los recursos comprendidos en el área disputada.⁴²

90

VI. El derecho internacional de la negociación

Si bien las partes, aun cuando están obligadas a solucionar sus controversias de manera pacífica, gozan de libertad de elección de medios y pueden acordar libremente la forma en que se llevará a cabo la negociación, esto no significa que no existan normas o principios que regulen la conducta de las partes en un proceso negociador. En este sentido, la *Declaración de Principios* y la *Declaración de Manila* estipulan el marco general en el que deberá conducirse la negociación, señalando que los Estados se deben guiar en sus negociaciones por los principios y normas pertinentes del derecho internacional como la igualdad soberana de todos

⁴⁰ CPJI, "Mavrommatis Palestine Concessions" (Grecia v. Reino Unido), *supra* nota 5, p. 11.

⁴¹ CIJ, "North Sea Continental Shelf" (Alemania v. Dinamarca y Países Bajos), sentencia del 20 de febrero de 1969, ICJ Reports 1969, p. 3.

⁴² Como ejemplos exitosos, entre otros, pueden mencionarse la negociación entre Azerbaiyán, Kazajistán y la Federación de Rusia (2003), la negociación entre Australia y Nueva Zelanda (2004) y el Tratado de Delimitación de la ZEE de Mauricio-Seychelles (2008).

los Estados, la no intervención en los asuntos que son de la jurisdicción interna de los Estados, la obligación de cumplir de buena fe las obligaciones, la obligación de abstenerse de recurrir a la amenaza o al uso de la fuerza, el deber de cooperar entre sí y no poner en peligro ni la paz y la seguridad internacionales ni la justicia.

La Res. 53/101, a su vez, prevé, en su segundo párrafo operativo, una serie de directrices a las que las partes deberían ajustar su comportamiento: a) las negociaciones deben realizarse de buena fe; b) deben procurar la participación, en una forma apropiada, de los Estados cuyos intereses vitales resulten afectados directamente por los asuntos en cuestión; c) el propósito y el objeto de todas las negociaciones deberán ser plenamente compatibles con los principios y las normas de derecho internacional; d) deben respetar el marco mutuamente convenido para la realización de las negociaciones; e) mantener un ambiente constructivo durante las negociaciones y abstenerse de cualquier comportamiento que pudiera dificultar las negociaciones y sus avances; f) facilitar la realización o la conclusión de las negociaciones; g) los Estados deben hacer todo lo posible por seguir avanzando hacia una solución justa y mutuamente aceptable en caso de que se llegue a un punto muerto en las negociaciones.

VII. ¿Existe una obligación de negociar?

La negociación puede tener carácter voluntario u obligatorio. Si las partes no han pactado un procedimiento específico para la solución de la controversia, pueden elegir el método que consideren más apropiado. En la actualidad no existe en el derecho internacional convencional o consuetudinario una obligación general impuesta a los Estados, aplicable en todas las situaciones de controversia o desacuerdo, de entrar en negociaciones.⁴³ Sin embargo, la obligación de negociar puede surgir de otras fuentes:

- a) puede suceder que las partes, a través de un acuerdo bilateral o multilateral, se hayan comprometido a utilizar la negociación como método de solución de sus controversias, sea como método autónomo o bien como parte de un menú de procedimientos de solución pacífica de sus disputas. Ese supuesto es una herramienta habitual de las relaciones internacionales y se encuentra integrada en diversos mecanismos de solución de controversias que por lo general anteponen la negociación a los otros medios. El procedimiento de negociación directa es considerado como inaugural y presupone un entendimiento básico sobre el contenido y alcance de la disputa, así como respecto de la voluntad de las partes de arribar a un acuerdo sobre la controversia en cuestión.

⁴³ Rogoff, Martin A., "The Obligation to Negotiate in International Law: Rules and Realities", en 16 *Michigan Journal of International Law* (1), Michigan, Universidad de Michigan, 1994, p. 153, disponible en <https://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1517&context=mjil>

En estos supuestos, la obligación convencional de negociar es un requisito para acceder a otros medios de solución, lo que implica determinadas obligaciones de las partes una vez iniciadas las comunicaciones de este carácter, tales como actuar de buena fe y sin recurrir a maniobras dilatorias. A título de ejemplo puede señalarse que el artículo 283 de la Convención de Derecho del Mar establece la “obligación de intercambiar opiniones (...) sin demoras”, en aquellos casos en que surja una controversia entre Estados Parte relativa a la interpretación o la aplicación de la Convención, “... con miras a resolverla mediante negociación o por otros medios pacíficos.”⁴⁴ El artículo 4.3 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio incluye una norma de similar naturaleza.⁴⁵ La *Convención de las Naciones Unidas sobre las Inmunidades Jurisdiccionales de los Estados y de sus bienes* de 2004 (aún no en vigor) estipula que:

Las controversias entre dos o más Estados Partes relativas a la interpretación o aplicación de la presente Convención que no pudieren resolverse mediante negociación dentro de un plazo de seis meses serán sometidas a arbitraje previa solicitud de uno de ellos. Si, dentro de los seis meses siguientes a la fecha de la solicitud de arbitraje, esos Estados Partes no pudieren ponerse de acuerdo acerca de la organización del arbitraje, cualquiera de ellos podrá llevar la controversia a la Corte Internacional de Justicia mediante solicitud presentada de conformidad con el Estatuto de la Corte.

92

Una disposición similar se encuentra contenida en la *Convención de las Naciones Unidas sobre la Corrupción* de 2003, que tuve ocasión de negociar como miembro de la delegación de la República Argentina, en su artículo 66 (AGNU, Res. 58/4, 2003). En el plano regional, a modo de ejemplo entre otros, puede mencionarse el *Protocolo de Olivos para la Solución de Controversias en el Mercosur*, que en su artículo 4 prevé que “Los Estados partes en una controversia procurarán resolverla, ante todo, mediante negociaciones directas” y, en su artículo 5, establece un plazo de 15 días para ello;

⁴⁴ Históricamente, los Estados han favorecido la negociación de sus diferendos sobre derecho del mar y ha habido más de sesenta negociaciones conocidas -a menudo relacionadas con cuestiones de delimitación- desde la entrada en vigor de la Convención (Murphy, Sean, “A Rising Tide: Dispute Settlement under the Law of the Sea”, Conferencia LaLive, Ginebra, 15 de julio de 2015, disponible en <https://www.international-arbitration-attorney.com/wp-content/uploads/2018/09/Murphy-Slides-for-LaLive-Lecture.pdf>).

⁴⁵ Arredondo, Ricardo, “Reflexiones en tomo al sistema de solución de diferencias de la OMC. Sus implicancias para la Argentina”, en: Gutiérrez Posse, Hortensia y otros (eds.), *Temas Jurisdiccionales en materia de Derecho Internacional*, Buenos Aires, Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales, 2017, p. 103.

- b) alternativamente, es posible que la obligación de negociar se desprenda de la naturaleza de la controversia o a los fines de determinar los derechos de las partes. Fundamentalmente, de la jurisprudencia de la Corte Internacional de Justicia surge, de modo general, que una obligación de negociar puede derivarse de determinados regímenes sustantivos de derecho internacional. Ello se ha explicitado en asuntos relativos a la delimitación de la plataforma continental y en cuestiones relativas a recursos compartidos, lo que permite avizorar que podrían existir otros regímenes sustantivos que, atento a la naturaleza de las situaciones o relaciones que regulen, puedan imponer una obligación de negociar;
- c) también esta obligación puede surgir cuando ha sido recomendada por un órgano de una organización internacional con competencias al respecto y esta recomendación ha sido aceptada por las partes. En este supuesto, será necesario estudiar la conducta de las partes en la formación de la voluntad de la organización y en el propio proceso negociador.⁴⁶

VIII. El contenido de la obligación de negociar

En adición a la doctrina, numerosos fallos judiciales y arbitrales han precisado el contenido de la obligación de negociar, cuyos elementos sustanciales serían los siguientes:

- a) La obligación de negociar constituye una aplicación especial del principio de solución pacífica de controversias, establecido en las normas y principios citados previamente;
- b) Esta obligación implica no solamente entrar en negociaciones significativas, sino también continuarlas tanto como sea posible con miras a concluir acuerdos. La amplia lista de procedimientos enunciados para la solución pacífica de las disputas internacionales plantea necesariamente la cuestión de si las partes en una disputa están obligadas a intentar *todos* estos procedimientos, uno tras otro, si uno de ellos ha fallado. La Resolución 2625 (XXV) dispone que “... las partes en una controversia tienen el deber (...) de seguir tratando de arreglar la controversia por otros medios pacíficos acordados por ellas.”
- c) Sin perjuicio de ello, la obligación de negociar se trata de una obligación de medios y no implica la obligación de alcanzar un acuerdo. Las partes solo están obligadas a dedicar sus mejores esfuerzos con el objetivo de obtener una

⁴⁶ Esta situación puede apreciarse en los asuntos *Tráfico ferroviario entre Polonia y Lituania* (CPJI) y *Plataforma Continental del Mar del Norte* (CIJ).

solución pacífica, sin que deban alcanzar ningún resultado específico.⁴⁷ Así lo consideró la CIJ en su opinión consultiva el asunto *Legalidad de la amenaza o el empleo de armas nucleares*, en la que dictaminó que la obligación de negociar no incluye la obligación de alcanzar un resultado.⁴⁸ Sin embargo, la CIJ también consideró que en determinadas circunstancias las partes se encontraban sometidas a una obligación legal de negociar acerca de cómo alcanzar los múltiples objetivos establecidos en un acuerdo bilateral.⁴⁹

- d) Indudablemente se trata de una obligación jurídicamente vinculante, aunque flexible ya que, si bien impone una obligación de comportamiento a sus destinatarios, los deja en libertad de elegir los medios para implementarlo. La Res. 2625 establece expresamente que:

Al procurar llegar a ese arreglo las partes convendrán en valerse de los medios pacíficos que resulten adecuados a las circunstancias y a la naturaleza de la controversia. Las partes en una controversia tienen el deber, en caso de que no se logre una solución por uno de los medios pacíficos mencionados, de seguir tratando de arreglar la controversia por otros medios pacíficos acordados por ellos.

94

Así lo determinó la CIJ en el asunto relativo al *Incidente aéreo del 10 de agosto de 1999*, al afirmar que la incompetencia de la Corte no exime a los Estados de su obligación de resolver sus controversias por medios pacíficos.

- e) Las negociaciones deben entablarse y proseguirse de buena fe. Ello es así cuando existe una obligación de negociar, pero el principio de buena fe por sí mismo no impone una obligación de entrar en negociaciones.⁵⁰ Es cierto que la elección de esos medios corresponde a las partes con arreglo al artículo 33 de la *Carta de las Naciones Unidas*. Sin embargo, tienen la obligación de intentarlo y de hacerlo de buena fe, de conformidad con el artículo 2.2 de la Carta.⁵¹ El artículo 4.3 del *Entendimiento para la Solución de Diferencias* de la Organización Mundial de Comercio contiene la obligación de que una parte en una disputa celebre consultas de buena fe a solicitud de la otra parte

⁴⁷ En este sentido se pronunciaron, entre otros casos, la CPJI en el asunto *Tráfico ferroviario entre Polonia y Lituania* y la CIJ en el asunto *Plantas de celulosa en el río Uruguay* (¶ 150).

⁴⁸ CIJ, "Legality of the Threat or Use of Nuclear Weapons", opinión consultiva del 8 de julio de 1996, ICJ Reports 1996, p. 263;

⁴⁹ CIJ, "Gabcikovo-Nagymaros Project" (Hungria v. Eslovaquia), sentencia del 25 de septiembre de 1997, ICJ Reports 1997, p. 77; CIJ, "North Sea Continental Shelf" (Alemania v. Dinamarca y Países Bajos), *supra* nota 37, p. 47.

⁵⁰ Rogoff, *supra* nota 39, p. 155.

⁵¹ CIJ, "Aerial Incident of 10 August 1999" (Pakistán v. India), sentencia del 21 de junio de 2000, ICJ Reports 2000, p. 33, ¶ 53.

con miras a llegar a una solución mutuamente satisfactoria. Como lo pusiera de manifiesto la CIJ en su fallo en el asunto sobre los *Ensayos nucleares*:

*Uno de los principios básicos que rigen el establecimiento y el cumplimiento de las obligaciones jurídicas, cualquiera que sea su fuente, es el principio de la buena fe. La fe y la confianza son inherentes a la cooperación internacional, particularmente en una época en que cada vez resulta más esencial la cooperación en muchas esferas.*⁵²

La buena fe es un principio general del derecho, en el sentido contemplado en el artículo 38 del Estatuto de la CIJ, pero es además un principio del derecho internacional que ha recibido consagración normativa en numerosos acuerdos internacionales, resoluciones y declaraciones de organismos internacionales y otros sujetos de derecho internacional. Se encuentra receptado en el artículo 2.2 de la Carta de las Naciones Unidas, el artículo 3.i de la *Carta de la OEA*, las Resoluciones citadas de la Asamblea General 2625 (XXV), 37/10 y 53/101 y la *Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados*, entre otros. Asimismo, ha sido recogida en diversos fallos de la Corte Permanente de Justicia Internacional (CPJI),⁵³ la Corte Internacional de Justicia (CIJ)⁵⁴ y otros tribunales.

El artículo 283 de la *Convención de Derecho del Mar* contempla específicamente la “obligación de intercambiar opiniones”, por lo que en el caso de disputas en el marco de la Parte XV no caben dudas del carácter obligatorio de aquella. En su reciente fallo en el asunto *Delimitación del límite marítimo en el océano atlántico*, la Sala Especial del Tribunal Internacional de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (ITLOS, por sus siglas en inglés) tuvo ocasión de analizar las obligaciones de negociar de buena fe y de no obstaculizar la conclusión del acuerdo definitivo, consagradas en el artículo 83.1 y 83.3 de la Convención. Al respecto, consideró que la afirmación de Costa de Marfil, respecto de que las actividades de hidrocarburos de Ghana en la zona en disputa, constituían una violación de dichas obligaciones⁵⁵ y observó que la obligación prevista en el artículo 83.1 de la Convención, tendiente

95

⁵² CIJ, “Nuclear Tests” (Nueva Zelanda v. Francia), sentencia del 20 de diciembre de 1974, ICJ Reports 1974, p. 457, ¶ 49.

⁵³ A título de ejemplo, puede verse PCJI, “Legal Status of Eastern Greenland” (Dinamarca v. Noruega), sentencia del 5 de abril de 1933, Series No. B, N° 53.

⁵⁴ Asuntos CIJ, “North Sea Continental Shelf” (Alemania v. Dinamarca y Países Bajos), *supra* nota 37, p. 3; CIJ, “Delimitation of the Maritime Boundary in the Gulf of Maine Area”, sentencia del 12 de octubre de 1984, ICJ Reports 1984, p. 246; “Nuclear Tests”, *supra* nota 49, p. 457, entre otros.

⁵⁵ ITLOS, “Delimitation of the maritime boundary in the Atlantic Ocean” (Ghana v. Costa de Marfil), orden del 15 de diciembre de 2016, ITLOS Reports 2017, ¶ 609, disponible en https://www.itlos.org/fileadmin/itlos/documents/cases/case_no.23_merits/C23_Judgment_23.09.2017_corr.pdf.

a la obtención de un acuerdo de delimitación marítima, implica necesariamente negociaciones a este efecto.⁵⁶

IX. La forma de la negociación

No existe una regulación específica de derecho internacional que establezca el modo en que debe llevarse a cabo la negociación. Usualmente, las negociaciones entre Estados suelen ser conducidas a través de los canales diplomáticos habituales, esto es, a través de sus respectivos Ministerios de Relaciones Exteriores (artículo 41.2 CVRD) o de sus agentes diplomáticos (artículo 3.c CVRD), que en casos complejos podrán presidir delegaciones que incluyan a los representantes de otros organismos del Estado. Sin embargo, en determinados supuestos, las negociaciones pueden ser llevadas adelante por misiones especiales⁵⁷ o por lo que se denominan las *autoridades competentes* en una determinada materia, como pueden serlo el medio ambiente, las actividades espaciales y tantas otras. Ello sucede con mucha frecuencia en la actualidad dado el grado de tecnicismo, complejidad y especificidad que han adquirido las negociaciones.

Si las negociaciones a través de los canales habituales no alcanzan el resultado buscado, generalmente se pasa a otro nivel de gobierno y, en última instancia, a cumbres entre los ministros de Relaciones Exteriores, los jefes de Estado o jefes de gobierno de los países involucrados. Esto es lo que se conoce como *diplomacia de cumbres* o *summit diplomacy*.⁵⁹ Cuando se trata de temas complejos, un enfoque posible es separar los componentes sustanciales de una disputa de modo de negociar separadamente cada uno de ellos y procurar alcanzar soluciones que brinden satisfacción a las partes, tal como ocurrió con el caso de delimitación marítima en Torres Strait (Australia-Papúa Nueva Guinea) (1978), donde se dividió la negociación entre los intereses de los habitantes de las islas, el status de las islas, la jurisdicción sobre la plataforma continental, la jurisdicción sobre la plataforma marítima y los derechos de conservación y navegación.⁶⁰ La República Argentina

96

⁵⁶ *Ibid.*, ¶¶ 605-609.

⁵⁷ Véase la *Convención de Nueva York sobre las Misiones Especiales*, que regula la misión especial o diplomacia *ad hoc*, firmada el 8/12/1969 y cuya entrada en vigor se produjo el 21/6/1985.

⁵⁸ Arredondo, Ricardo, *Derecho Diplomático y Consular*, Buenos Aires, Editorial Abeledo-Perrot, 2016, p. 251.

⁵⁹ Arredondo, Ricardo, "Summit of the Americas: Is There a Place for Venezuela?", *Opinio Juris blog*, 2018, disponible en <http://opiniojuris.org/2018/03/20/summit-of-the-americas-is-there-a-place-for-venezuela/>

⁶⁰ Renton, Dennis "The Torres Strait Treaty after 15 Years: Some Observations from a Papua New Guinea Perspective", en James Crawford and Donald R. Rothwell (eds.), *The law of the sea in the Asian Pacific region: developments and prospects*, Dordrecht-Boston, M. Nijhoff, 1995, pp. 171-180.

y el Reino Unido han seguido este tipo de aproximación en la Cuestión Malvinas, negociando diferentes aspectos de la cooperación bilateral y dejando a salvo el tema de la soberanía, bajo el denominado *paraguas de soberanía* (Declaración Conjunta Argentina – RU, 1989).⁶¹ De esta manera, cada parte reserva su posición en materia de soberanía y las negociaciones continúan en otras materias. Sin embargo, no puede dejar de subrayarse que este tipo de enfoque no representa ninguna panacea porque los problemas de fondo subsisten y a la larga pueden transformarse en fuente de potenciales disputas. Por eso, más que considerarse medios de solución de controversias, estos acuerdos deberían contemplarse como métodos de administración de éstas.

Alternativamente, cuando se trata de situaciones que requieren una supervisión permanente continuada, los Estados suelen crear lo que se denominan *comisiones mixtas* o *comisiones conjuntas*. Estas funcionan como un mecanismo de negociación *ad hoc* o permanente para atender diferentes asuntos referidos a la administración de una determinada cuestión. Un ejemplo de ello lo constituyen las comisiones administradoras de diferentes ríos, entre ellos, los de la República Argentina como los Ríos Uruguay, Bermejo, Paraná y Pilcomayo, entre otros.

El proceso y la duración de las negociaciones pueden ser muy diferentes dependiendo de las partes, temática y otros factores. Ejemplos de negociaciones que llevan muchos años y que no han podido ser concluidas aún son el diálogo entre el Mercosur y la UE para suscribir un acuerdo de libre comercio⁶² y la Ronda de Doha para el desarrollo en el marco de la OMC.⁶³

97

X. El resultado de la negociación

La mayoría de las veces, las negociaciones dan resultados satisfactorios para las partes. Según sea el caso, el acuerdo alcanzado puede resultar operativo por sí solo o puede requerir medidas internas adicionales de aceptación o ratificación antes de entrar en vigencia. Los efectos jurídicos del resultado de las negociaciones han sido analizados por la CIJ en diferentes casos. Entre ellos, en el asunto relativo a la *Delimitación Marítima y Cuestiones Territoriales entre Qatar y Bahrein*, el Tribunal sostuvo que el acta (las minutas) de una reunión en la que habían participado las dos partes constituía un acuerdo sobre su jurisdicción para tratar su disputa.⁶⁴ Así,

⁶¹ Kohen, Marcelo y Rodríguez, Facundo D., *Las Malvinas entre el derecho y la historia*, Buenos Aires, Editorial EUDEBA, 2016; Drnas de Clement, Zlata, *Malvinas: ¿el derecho de la fuerza o la fuerza del derecho?*, Córdoba, Lerner Editora, 2000.

⁶² Al respecto, puede verse Arredondo, Ricardo, "New Mercosur-EU Agreement", *Opinio Juris*, 15 de julio de 2019, disponible en <http://opiniojuris.org/2019/07/15/new-mercosur-eu-agreement/>

⁶³ Arredondo, *supra* nota 14, p.39.

⁶⁴ CIJ, "Maritime Delimitation and Territorial Questions between Qatar and Bahrain" (Qatar v.

dadas las circunstancias, el resultado registrado de las negociaciones tuvo efectos jurídicos vinculantes, independientemente de si las minutas se denominaron o no *acuerdo*. En el mismo sentido, fueron consideradas las actas de la Comisión Técnica en el asunto de la Disputa Fronteriza entre Burkina Faso y Níger.⁶⁵

Una de las cuestiones que ha generado considerable debate es determinar el *momento* en que la negociación ha fracasado y se torna necesario recurrir a otros métodos de solución pacífica de controversias o queda habilitada la vía para ello en caso de que los acuerdos entre las partes así lo prevean. Sostener que las posibilidades de una negociación han sido agotadas parece requerir una demostración de que negociaciones de algún tipo han tenido lugar, pero si una de las partes se muestra renuente a negociar, la ausencia de negociaciones no debe ser considerada un obstáculo para la utilización de otros medios de solución de controversias como, por ejemplo, el ejercicio de la jurisdicción de un tribunal internacional.⁶⁶ Así lo entendió la CIJ en el asunto *Personal diplomático y consular de los EE.UU. en Teherán*.⁶⁷

Una situación más complicada surge cuando las negociaciones se han llevado a cabo, pero han fallado en alcanzar una resolución. En estos supuestos, la parte que desea evitar el recurso a otros mecanismos de solución controversias, particularmente un tribunal arbitral o judicial, procurará sostener que deben hacerse mayores esfuerzos para continuar con la negociación; mientras que su oponente intentará persuadir a la Corte o tribunal que los requisitos para el ejercicio de su jurisdicción se encuentran satisfechos.⁶⁸

En el asunto *Ghana c. Costa de Marfil*, citado previamente, la Sala Especial del ITLOS observó que las partes habían llevado a cabo varias negociaciones diplomáticas sobre la delimitación marítima entre 2008 y 2014 y que Costa de Marfil no había proporcionado pruebas convincentes de que esas negociaciones habían sido estériles, por lo que rechazó la reclamación de este país relativa al artículo 83.1 de la Convención.⁶⁹ En cuanto a la presunta violación del artículo 83.3, la Sala Especial explicó que esa disposición del tratado contiene dos obligaciones interrelacionadas para los Estados involucrados, a saber: 1) realizar todo lo posible por concertar arreglos provisionales de carácter práctico; y 2) abstenerse, durante

Baréin), sentencia del 1 de julio de 1994, ICJ Reports 1994, p. 112.

⁶⁵ CIJ, "Frontier Dispute" (Burkina Faso/Níger), sentencia del 16 de abril de 2013, ICJ Reports 2013, p. 44.

⁶⁶ Merrills, *supra* nota 20, p. 18.

⁶⁷ CIJ, "United States Diplomatic and Consular Staff in Tehran" (Estados Unidos v. Irán), sentencia del 24 de mayo de 1980, ICJ Reports 1980, p. 3.

⁶⁸ *Ibid.*, p. 18.

⁶⁹ CIJ, "Maritime Delimitation and Territorial Questions between Qatar and Bahrain" (Qatar v. Baréin), *supra* nota 60, ¶¶ 604 y 605.

este periodo de transición, de realizar cualquier actividad que pueda hacer peligrar u obstaculizar el alcance del acuerdo final.⁷⁰ En relación con la primera obligación, el Tribunal señaló que Costa de Marfil no había solicitado a Ghana concertar arreglos provisionales, sino solo que se abstuviera de nuevas actividades petroleras. Esto impidió a Costa de Marfil argumentar que Ghana había incumplido esa obligación. Con respecto a la segunda obligación, la Sala constató que la continuación de las actividades hidrocarburíferas de Ghana no constituían una violación de la norma, ya que este Estado había suspendido sus actividades de perforación, en cumplimiento de la Orden del 25 de abril de 2015, y solo había realizado actividades en la zona situada dentro de aguas ghanesas. Por lo tanto, ninguna de las actividades de Ghana ocurrió en aguas de Costa de Marfil y, en consecuencia, el argumento de este último Estado carecía de fundamento.⁷¹

En el asunto de las *Acciones armadas fronterizas y transfronterizas*, por ejemplo, donde la pregunta era si las negociaciones en una disputa entre Honduras y Nicaragua aún estaban en curso, la CIJ decidió que el proceso de diplomacia multilateral de Contadora constituía una mediación en lugar de una negociación y, en consecuencia, rechazó un argumento de Honduras en el sentido de que la jurisdicción de la Corte aún no se había establecido.⁷²

Un caso similar sobre si el requisito previo de la negociación se había cumplido se presentó en el asunto de las *Actividades Armadas en el territorio del Congo*. En este caso, la República Democrática del Congo (RDC) procuró basar la jurisdicción de la CIJ en varios tratados, incluido el Convenio para la represión de actos ilícitos contra la seguridad de la aviación civil (Convenio de Montreal) de 1971, que dispone en su artículo 14 que cualquier disputa entre las partes “que no puedan solucionarse mediante negociaciones, se someterá a arbitraje, a petición de uno de ellos” y posteriormente puede ser remitida a la Corte si las partes no pueden ponerse de acuerdo sobre la organización del arbitraje. En su decisión sobre admisibilidad y jurisdicción, el Tribunal decidió que esta disposición no proporcionaba una base para su jurisdicción porque la RDC no había demostrado que alguna vez había intentado iniciar negociaciones y tampoco parecía haber sugerido arbitraje.⁷³ En el asunto *Lockerbie*, Libia pudo fundamentar su demanda en el artículo 14 porque su propuesta de arbitraje había sido rechazada por los Estados Unidos y el Reino Unido y la CU había aceptado que la controversia no podía resolverse mediante negociación.⁷⁴

⁷⁰ *Ibid.*, ¶ 633.

⁷¹ *Ibid.*, ¶ 633.

⁷² CIJ, “Border and Transborder Armed Actions” (Nicaragua v. Honduras), Jurisdicción y Admisibilidad, sentencia del 20 de diciembre de 1988, ICJ Reports 1988, p. 69.

⁷³ CIJ, “Armed Activities on the Territory of the Congo” (República Democrática del Congo v. Ruanda), Jurisdicción y Admisibilidad, sentencia del 3 de febrero de 2006, ICJ Reports 2006, p. 6.

⁷⁴ CIJ, “Questions of Interpretation and Application of the 1971 Montreal Convention arising from

Un mecanismo adecuado para solucionar este tipo de debates y evitar una contradicción entre los puntos de vista de las partes respecto a si la negociación ha tenido lugar o si debería proseguir consiste en establecer plazos para la negociación. Aquí puede presentarse un problema porque en determinados acuerdos se habla de un “plazo razonable” lo que puede por sí mismo derivar en una controversia adicional entre las partes. Resulta más apropiado establecer plazos claros. Por ejemplo, el *Entendimiento para la Solución de Diferencias* de la OMC prevé, en su artículo 7, que “Si las consultas no permiten resolver la diferencia en un plazo de 60 días, (...) la parte reclamante podrá pedir que se establezca un grupo especial”. Más aun, podrá hacerlo dentro de ese plazo “si las partes que intervienen en las consultas consideran de consuno que estas no han permitido resolver la diferencia.” El artículo 5 del *Protocolo de Olivos* estipula que, salvo acuerdo de partes, las negociaciones directas no podrán exceder un plazo de quince días. Existen numerosos acuerdos que contemplan disposiciones similares.

XI. ¿Qué ocurre en caso de incumplimiento de la obligación de negociar?

Dado que no existe una obligación de resultado, la obligación de solucionar una controversia de manera pacífica es una obligación de comportamiento, cuyo contenido radica en procurar llegar, de buena fe y con espíritu de cooperación, a una solución justa y rápida de la controversia (Cfr. Resolución 2625 [XXV]). La inobservancia de esta obligación constituye un hecho ilícito generador de la responsabilidad internacional del sujeto que la incumple. La responsabilidad de las partes continúa existiendo incluso después de que uno de los órganos competentes de las Naciones, la AGNU o el CSNU, se hayan ocupado de la cuestión.⁷⁵

Como se estableció en el caso arbitral *Lake Lanoux*,⁷⁶ existe la posibilidad de aplicar sanciones en el caso de que, por ejemplo, se produzca una injustificada ruptura de las discusiones, demoras anormales, no se contemplen los procedimientos acordados, haya una renuencia sistemática a tomar en consideración las propuestas de la otra parte o sus intereses o, más generalmente, en caso de violación de las reglas de buena fe.⁷⁷

the Aerial Incident at Lockerbie” (Yamahiriya Árabe Libia v. Reino Unido), objeciones preliminares, sentencia del 27 de febrero de 1998, ICJ Reports 1998, p. 9; CIJ, “Questions of Interpretation and Application of the 1971 Montreal Convention arising from the Aerial Incident at Lockerbie” (Yamahiriya Árabe Libia v. Estados Unidos de América), objeciones preliminares, sentencia del 27 de febrero de 1998, ICJ Reports 1998, p. 115.

⁷⁵ Goodrich, Leland M., Hambro, Edvard y Simons, Anne P., *Charter of the United Nations, Commentary and Documents*, Nueva York, Columbia University Press, 3ª ed., 1969, p. 261.

⁷⁶ “Lake Lanoux Arbitration” (Francia v. España), laudo arbitral del 16 de noviembre de 1957, *24 International Law Reports* (1961), pp. 105-142.

⁷⁷ Merrills, *supra* nota 20, p. 4.

Ahora bien, un supuesto distinto se produce cuando la negociación se ha llevado a cabo y se ha alcanzado un resultado, pero han existido causales que tornan inválidas esas negociaciones. La *Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados*, en sus artículos 49 y 50, establece como causas de nulidad el dolo o la corrupción de un representante de un Estado, que “vienen a sancionar manifestaciones calificadas de mala fe una vez que han sido probadas”.⁷⁸ Mientras que sus artículos 51 y 52 prevén respectivamente la nulidad en los casos de amenaza o uso de la fuerza para lograr el acuerdo o la coerción sobre los representantes de las partes. En la “coyuntura crítica”⁷⁹ que enfrenta el derecho internacional cabría preguntarse sobre la actitud de determinados jefes de Estado o de Gobierno que bajo la presión y la amenaza han conseguido modificar acuerdos de larga data para hacerlos favorables a sus intereses. Un ejemplo de ello es la actitud del presidente Trump, quien logró la modificación del *Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte* (NAFTA, por sus siglas en inglés) entre los Estados Unidos, Canadá y México por el nuevo *Acuerdo Estados Unidos, Canadá y México* (USMCA, por sus siglas en inglés).⁸⁰

XII. Las externalidades de la negociación

Las negociaciones también pueden verse afectadas por las asimetrías existentes entre las partes. Éste ha sido a menudo el caso en las negociaciones de paz donde los términos del acuerdo se dictaron, por lo general, sobre la parte derrotada.

Ante la diversidad de herramientas disponibles para dar cumplimiento a la obligación de solucionar pacíficamente sus controversias, cabe preguntarse: ¿por qué los participantes de un mecanismo optan por determinada arquitectura y desechan otras opciones?

No todas las disputas internacionales tienen una naturaleza similar, dado que cada régimen contiene un número de elementos que lo diferencia de los otros. Consiguientemente, el diseño de un adecuado mecanismo de solución de controversias para un determinado régimen requiere que el contexto sea debidamente analizado al momento de su creación. Aquel elemento no es en realidad un *factor jurídico*, sino una *externalidad* que puede influenciar o ayudar

101

⁷⁸ Remiro Brotóns, *supra* nota 35, p. 353.

⁷⁹ Alter, Karen “Critical Junctures and The Future International Courts in a Post-Liberal World Order”, en Avidan Kent, Nikos Skoutaris y Jamie Trinidad (eds.), *The Future of International Courts and Tribunals: Regional, Institutional and Procedural Challenges*, Routledge, 2019, p.11, iCourts Working Paper Series No. 140, disponible en https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID3252361_code2133408.pdf

⁸⁰ Landler, Mark y Rappeport, Alan, “Trump Hails Revised Nafta Trade Deal, and Sets Up a Showdown With China”, *New York Times*, 1 de octubre de 2018, disponible en <https://www.nytimes.com/2018/10/01/us/politics/nafta-deal-trump-canada-mexico.html>

a establecer un mecanismo apropiado de solución de controversias para el régimen de que se trate.

Desde una perspectiva política, se puede afirmar que las disputas internacionales presentan una triple dimensión: social, material y temporal. La dimensión *social* se refiere a dónde existe una disputa y quiénes son sus protagonistas. La dimensión *material* está relacionada con la materia que constituye el objeto de la disputa. La dimensión *temporal* atañe a cuándo se produce la disputa, su duración y cuándo es resuelta. Estas tres dimensiones están presentes en toda controversia y pueden ejercer un impacto crucial sobre la efectividad de los medios o mecanismos diseñados para resolverla.⁸¹

Cuando el objeto de la controversia es una cuestión meramente técnica, sin relevancia política o económica, existen mayores posibilidades de una transacción rápida entre las partes que, en comparación, cuando la disputa involucra aspectos políticos o económicos de magnitud. Por lo tanto, a medida que se incrementa el grado de interacción e interdependencia entre los Estados, se presume que existe un fuerte interés en encontrar y diseñar “... un mecanismo de solución de controversias obligatorio, neutral y con intervención de un tercero como el único medio efectivo, económico y no destructivo de resolver las disputas.”⁸²

Sin embargo, existe una brecha entre lo que, en teoría, debería ser un óptimo mecanismo de solución de controversias y aquello que los Estados están dispuestos a conceder en la práctica. Cuando los Estados involucrados en un proceso de negociación económica o política deben diseñar un sistema de solución de disputas, se enfrentan a fuerzas de carácter externo e interno.

Desde una perspectiva externa, se asume que no todas las partes en la negociación están interesadas en el mismo tipo de mecanismo de solución de controversias. La asimetría en el poder relativo de los Estados hace que aquellos con menor poder relativo, y que por lo tanto no pueden recurrir a la utilización de otros elementos extrínsecos para ejercer poder o influencia en la resolución de la disputa, busquen un mecanismo de solución obligatorio y estricto; mientras que los Estados más fuertes tratarán de evitar un mecanismo rápido y automático de solución de diferencias, propiciando en cambio mecanismos informales o con un menor grado de rigidez para asegurar la implementación de las decisiones que se adopten. Simultáneamente, los Estados negociadores deben enfrentar la presión interna de grupos económicos nacionales que sienten que sus intereses pueden estar en peligro o que serán afectados por la conclusión de un determinado acuerdo. Un típico caso es el Acuerdo Mercosur-UE al que ya se ha hecho referencia.

⁸¹ Merrills, *supra* nota 20, p. 306.

⁸² Reisman, Michael y Wiedman, Mark, “Contextual Imperatives of Dispute Resolution Mechanisms -Some Hypotheses and their Applications in the Uruguay Round and NAFTA”, en 29 *Journal of World Trade*(3) (1995), p. 6, disponible en: <http://www.kluwerlawonline.com/preview.php?id=TRAD1995016>

XIII. Conclusiones

Más allá de su utilización como instrumento de relacionamiento, comunicación y desarrollo del derecho internacional, la negociación es, por lo general, el método primario al cual recurren los sujetos de derecho internacional para la resolución de sus disputas por medios pacíficos. Como lo pusiera de relieve la CIJ en el asunto de la *Plataforma Continental del Mar del Norte*, “No hay necesidad de insistir en el carácter fundamental de este método de arreglo”.⁸³

A pesar de que el siglo XX ha sido testigo de una explosión de mecanismos de solución de diferencias, particularmente la creación de un número importante de cortes y tribunales, la negociación continúa siendo la herramienta preferida por los Estados para la resolución de sus conflictos.

Las negociaciones proporcionan asimismo medios esenciales para la solución de controversias. Tanto en la etapa inicial de los procedimientos de arreglo como también cuando conducen al acuerdo final o a su implementación. Como se señalara, el recurso a las negociaciones puede ser voluntario u obligatorio. Resulta más fácil la consecución de acuerdos cuando las partes en las negociaciones poseen características similares, aunque éste no siempre es el caso, ya que los Estados menos desarrollados se ven obligados, en muchas ocasiones, a negociar con Estados con mayores recursos y poder.

Sin perjuicio de todas las consideraciones jurídicas realizadas a lo largo de este ensayo, queda claro que la decisión de litigar es eminentemente política.⁸⁴ Ningún gobierno se embarca en una disputa internacional a la ligera. Recurrir a un tribunal arbitral o una corte internacional denota el fracaso de los intentos de una solución negociada e implica tanto riesgos como costos. Además, entraña un compromiso sustancial de recursos, dinero, tiempo y mano de obra durante un período sustancial de años, al punto que muchos casos llevarán tres, cuatro o incluso más años de principio a fin, de modo que aun gobiernos bien equipados y altamente organizados vacilarán antes de comprometerse en una disputa.

Todo ello torna imperioso el estudio de la negociación como método de solución de controversias en sus diferentes aspectos, procurando equilibrar las dimensiones social, política y temporal de las controversias, de modo que pueda alcanzarse el resultado buscado con el menor costo posible para las partes.

⁸³ CIJ, “North Sea Continental Shelf” (Alemania v. Dinamarca y Países Bajos), *supra* nota 37, p. 3.

⁸⁴ Bowett, Derek W., “The conduct of international litigation”, en: Derek W. Bowett (ed.), *The International Court of Justice. Process. Practice and Procedure*, London, The British Institute of International and Comparative Law, 1997, p.1.

Bibliografía

- Alter, Karen (2018). Critical Junctures and The Future International Courts in a Post-Liberal World Order. En Avidan Kent, Nikos Skoutaris y Jamie Trinidad (eds.), *The Future of International Courts and Tribunals: Regional, Institutional and Procedural Challenges*, Routledge, 2019, disponible en iCourts Working Paper Series No. 140. Recuperado de https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID3252361_code2133408.pdf
- Andrés Sáenz de Santa María, Paz (2011). *Sistema de Derecho Internacional Público*, Navarra, Civitas.
- Arredondo, Ricardo (2012). *Manual de Derecho Internacional Público*, Buenos Aires, La Ley.
- Arredondo, Ricardo (2016). *Derecho Diplomático y Consular*. Buenos Aires, Abeledo-Perrot.
- Arredondo, Ricardo (2017). Reflexiones en torno al sistema de solución de diferencias de la OMC. Sus implicancias para la Argentina. En Hortensia D. T. Gutiérrez Posse (et al.), *Temas Jurisdiccionales en materia de Derecho Internacional*. Buenos Aires, Buenos Aires, Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales.
- Arredondo, Ricardo (2018). Summit of the Americas: Is There a Place for Venezuela? *Opinio Juris* blog. Recuperado de <http://opiniojuris.org/2018/03/20/summit-of-the-americas-is-there-a-place-for-venezuela/>
- Berridge, Geoffrey R. y James, Alan (2001). *A dictionary of diplomacy*. London, Palgrave.
- Bowett, Derek W (1997). The conduct of international litigation. En Derek W. Bowell (et al.), *The International Court of Justice. Process. Practice and Procedure*. London, The British Institute of International and Comparative Law.
- Cassese, Antonio (2005). *International Law*, 2da. ed., Oxford, Oxford University Press.
- Drnas de Clement, Zlata (2000). *Malvinas: ¿el derecho de la fuerza o la fuerza del derecho?* Córdoba, Lerner Editora.
- Fisler Damrosch, Lori y Murphy, Sean D., *International Law. Cases and Materials*,

- St. Paul, MN, West Academic Publishing, 2016. Goodrich, Leland M.; Hambro, Edvard y Simons, Anne P. (1969). *Charter of the United Nations, Commentary and Documents*, 3ª edición revisada. Nueva York, Columbia University Press.
- Hakapää, Kari (2011). Negotiation, *Max Planck Encyclopedia of Public International Law*. Recuperado de <https://opil.ouplaw.com/view/10.1093/law:epil/9780199231690/law-9780199231690-e67>
- Kohen, Marcelo y Rodríguez, Facundo D. (2016). *Las Malvinas entre el derecho y la historia*. Buenos Aires, EUDEBA.
- Landler, Mark y Rappeport, Alan (2018). Trump Hails Revised Nafta Trade Deal, and Sets Up a Showdown With China. Recuperado de <https://www.nytimes.com/2018/10/01/us/politics/nafta-deal-trump-canada-mexico.html>
- Law, Jonathan (ed.) (2018). *A Dictionary of Law*, 9ª ed. Oxford, Oxford University Press.
- Merrills, John G. (2017), *International Dispute Settlement*, 6ª ed. Cambridge, Cambridge University Press.
- Murphy, Sean (2015). A Rising Tide: Dispute Settlement under the Law of the Sea. Ginebra, Conferencia Lalive, disponible en <https://www.international-arbitration-attorney.com/wp-content/uploads/2018/09/Murphy-Slides-for-LaLive-Lecture.pdf>
- Reisman, Michael y Wiedman, Mark (1995). Contextual Imperatives of Dispute Resolution Mechanisms -Some Hypotheses and their Applications in the Uruguay Round and NAFTA. *Journal of World Trade*, 29 (3), disponible en <http://www.kluwerlawonline.com/preview.php?id=TRAD1995016>
- Remiro Brotóns, Antonio (*et. al.*) (2007). *Derecho Internacional*. Valencia, Tirant lo Blanch.
- Renton, Dennis (1995). The Torres Strait Treaty after 15 Years: Some Observations from a Papua New Guinea Perspective. En James Crawford and Donald R. Rothwell (eds.), *The law of the sea in the Asian Pacific region: developments and prospects*. Dordrecht-Boston, M. Nijhoff, 1995.
- Rogoff, Martin A. (1994). The obligation to negotiate in international law: rules and realities. *Michigan Journal of International Law*, 16 (1), disponible en <https://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1517&context=mjil>

Roucounas, Emmanuel (2009). Declaración de Manila sobre el Arreglo Pacífico de Controversias Internacionales. United Nations Audiovisual Library of International Law, disponible en http://legal.un.org/avl/pdf/ha/mdpsid/mdpsid_s.pdf

Sereni, Angelo P. (1960). La Jurisdicción Internacional. Cuadernos de la Cátedra J. B. Scott, Universidad de Valladolid, España, citado por Amigo Román, Carlos (1995). Boletín de la Facultad de Derecho de la UNED, 8-9.

Tanzi, Attila M. (2017). International Law. A Concise Introduction. Bologna, Bonomo Editore.

Documentos

Carta de la Organización de las Naciones Unidas, adoptada el 26 de junio de 1945.

Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, adoptada el 10 de diciembre de 1982, *United Nations Treaty Series*, Vol. 1833.

Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas, adoptada el 18 de abril de 1961, *United Nations, Treaty Series*, Vol. 500.

Asamblea General de las Naciones Unidas, Res. 2625 (XXV) Declaración sobre los Principios de derecho internacional referentes a las relaciones de amistad y cooperación entre los Estados de conformidad a la Carta de las Naciones Unidas, Doc. A/RES/2625(XXV) , 24 de octubre de 1970.

Asamblea General de las Naciones Unidas, Res. 37/10 Declaración de Manila sobre el Arreglo Pacífico de Controversias Internacionales, Doc. A/RES/37/10, 15 de noviembre de 1982.

Asamblea General de las Naciones Unidas, Res. 53/101 Principios y directrices para las negociaciones internacionales, Doc. A/RES/53/101, 20 de enero de 1999.

Convención de las Naciones Unidas sobre la Corrupción, adoptada el 31 de octubre de 2003, *United Nations Treaty Series*, Vol. 2349.

Informe del Grupo de Alto Nivel sobre las amenazas, los desafíos y el cambio, “Un mundo más seguro: una responsabilidad compartida”, UN Doc. A/59/565, adoptado el 2 de diciembre de 2004.

Informe del Secretario General de las Naciones Unidas, “Un concepto más amplio

de libertad: desarrollo, seguridad y derechos humanos para todos”, UN Doc. A/59/2005, adoptado el 21 de marzo de 2005.

Protocolo de Olivos para la Solución de Controversias en el Mercosur, adoptado el 18 de febrero de 2002.

Declaración Conjunta de las Delegaciones de la República Argentina y del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Madrid, 19 de octubre de 1989.

Jurisprudencia

a) Corte Internacional de Justicia (CIJ)

“Aerial Incident of 10 August 1999” (Pakistán v. India), sentencia del 21 de junio de 2000, ICJ Reports 2000.

“Application of the International Convention on the Elimination of All Forms of Racial Discrimination” (Georgia v. Federación Rusa), objeciones preliminares, sentencia del 1 de abril de 2011, ICJ Reports 2011.

“Armed Activities on the Territory of the Congo”(República Democrática del Congo v. Ruanda), Jurisdicción y Admisibilidad, sentencia del 3 de febrero de 2006, ICJ Reports 2006.

“Border and Transborder Armed Actions” (Nicaragua v. Honduras), Jurisdicción y Admisibilidad, sentencia del 20 de diciembre de 1988, ICJ Reports 1988.

“Frontier Dispute” (Burkina Faso/Niger), sentencia del 16 de abril de 2013, ICJ Reports 2013.

“Gabcikovo-Nagymaros Project” (Hungría v. Eslovaquia), sentencia del 25 de septiembre de 1997, ICJ Reports 1997.

“Interpretation of Peace Treaties”, opinión consultiva del 30 de marzo de 1950, ICJ Reports 1950.

“Legal Consequences for States of the Continued Presence of South Africa in Namibia (South West Africa) notwithstanding Security Council Resolution 276 (1970)”, opinión consultiva del 21 de junio de 1971, ICJ Reports 1971.

“Legality of the Threat or Use of Nuclear Weapons”, opinión consultiva del 8 de julio de 1996, ICJ Reports 1996.

- “Maritime Delimitation and Territorial Questions between Qatar and Bahrain” (Qatar v. Baréin), sentencia del 1 de julio de 1994, ICJ Reports 1994, .
- “Military and Paramilitary Activities in and against Nicaragua”(Nicaragua v. Estados Unidos de América), sentencia del 27 de junio de 1986, ICJ Reports 1986.
- “North Sea Continental Shelf”, (Alemania v. Dinamarca y Países Bajos), sentencia del 20 de febrero de 1969, ICJ Reports 1969.
- “Nuclear Tests” (Nueva Zelanda v. Francia), sentencia del 20 de diciembre de 1974, ICJ Reports 1974.
- “Passage through the Great Belt Case” (Finlandia v. Dinamarca), medidas provisionales, orden de 22 de mayo de 1991, ICJ Reports 1991.
- “Pulp Mills on the River Uruguay” (Argentina v. Uruguay), sentencia del 20 de abril de 2010, ICJ Reports 2010.
- “Questions of Interpretation and Application of the 1971 Montreal Convention arising from the Aerial Incident at Lockerbie” (Yamahiriya Árabe Libia v. Reino Unido), objeciones preliminares, sentencia del 27 de febrero de 1998, ICJ Reports 1998.
- “Questions of Interpretation and Application of the 1971 Montreal Convention arising from the Aerial Incident at Lockerbie” (Yamahiriya Árabe Libia v. Estados Unidos de América), objeciones preliminares, sentencia del 27 de febrero de 1998, ICJ Reports 1998.
- “South West Africa Cases” (Etiopía v. Sudáfrica; Liberia v. Sudáfrica), objeciones preliminares, sentencia del 21 de diciembre de 1962, ICJ Reports 1962.
- “United States Diplomatic and Consular Staff in Tehran ” (Estados Unidos v. Irán) sentencia del 24 de mayo de 1980, ICJ Reports 1980.

b) Corte Permanente de Justicia Internacional (CPJI)

- “Mavrommatis Palestine Concessions” (Grecia v. Reino Unido), sentencia No. 2, objeción a la jurisdicción de la Corte, sentencia del 30 de agosto de 1924, PCIJ Series A No. 2.
- “Free Zones of Upper Savoy and Gex”, (Francia v. Suiza), orden del 19 de agosto de 1929, PCIJ Reports Series A No. 22.

“Status of Eastern Carelia”, opinión consultiva del 23 de julio de 1923, PCIJ Reports Series B No. 5.

c) Tribunal Internacional de Derecho del Mar (ITLOS)

“Delimitation of the maritime boundary in the Atlantic Ocean” (Ghana /Costa de Marfil), orden del 15 de diciembre de 2016, ITLOS Reports 2017, disponible en https://www.itlos.org/fileadmin/itlos/documents/cases/case_no.23_merits/C23_Judgment_23.09.2017_corr.pdf.

d) Arbitrajes

“Lake Lanoux Arbitration” (Francia v. España), laudo del 16 de noviembre de 1957, 24 International Law Reports (1961), pp. 105-142.

