

## Consideraciones sobre la negociación en el Derecho Internacional

### Considerations about negotiation in International Law

 **Luis Fernando Castillo Argañarás**

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

Facultad de Derecho, Universidad de Buenos Aires (UBA)

[luiscastilloarganaras@derecho.uba.ar](mailto:luiscastilloarganaras@derecho.uba.ar)

**Resumen:** Las negociaciones tienen gran relevancia en las relaciones internacionales. Es una herramienta que emplea el Derecho Internacional en la gestión de los conflictos y es la base de la función diplomática. El objetivo de este artículo es realizar una aproximación a la negociación desde el Derecho Internacional Público. Así, se busca dar respuesta a los siguientes interrogantes: 1) ¿Qué es la negociación internacional y cuáles son sus características? 2) Desde el punto de vista del Derecho Internacional Público, ¿está regulada? 3) ¿Existe la obligación de negociar de buena fe?

**Palabras claves:** NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL; DERECHO INTERNACIONAL; OBLIGACIÓN DE NEGOCIAR; SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS; DIPLOMACIA.

**Abstract:** The negotiations are highly relevant in international relations. It is a tool that applies International Law in conflict management, and it is the basis of the diplomatic activity. The objective of this article is to carry out an approach to negotiation from Public International Law. Thus, it seeks to answer the following questions: 1) What is international negotiation and what are its characteristics? 2) From the point of view of Public International Law, is it regulated? 3) Is there an obligation to negotiate in good faith?

**Keywords:** INTERNATIONAL NEGOTIATION; INTERNATIONAL LAW; OBLIGATION TO NEGOTIATE; DISPUTE SETTLEMENT; DIPLOMACY.

Fecha de recepción: 28/03/2023

Fecha de aceptación: 27/07/2023



## Consideraciones sobre la negociación en el derecho internacional

Luis Fernando Castillo Argañarás

### I. Palabras previas

A diario leemos en los periódicos noticias relativas al tema de la negociación. Así, “Corea del Norte anuncia la suspensión de las negociaciones nucleares con EE. UU.” (Vidal Ley, 2019), “Bruselas y Londres elevan el nivel de las negociaciones para intentar evitar un *Brexit* salvaje” (De Miguel, 2019). En un artículo editorial de un periódico de amplia difusión en Argentina se señalaba “De la cortesía europea a una negociación sin red” (Liotti, 2020) refiriéndose a la situación de este país con el Fondo Monetario Internacional. Estos titulares evidencian la importancia de las negociaciones internacionales en el campo de las relaciones internacionales y el Derecho Internacional Público. Se ha señalado que “la negociación es el principal medio para manejar todas las controversias internacionales y se emplea con más frecuencia que las otras técnicas de gestión de conflictos” (Jackson, 2000, p. 323). Además, “el diplomático en el ejercicio de sus funciones, lo que hace siempre es negociar, hasta en los menores asuntos” (Vilariño Pintos, 2016, p. 163). En ese sentido, la negociación internacional es considerada como “el medio idóneo, útil y civilizado, inclusive el medio por antonomasia, para acomodar intereses y resolver diferencias entre las partes y alternativa válida a los conflictos, la violencia y las guerras” (Beltramino, 2004, p. 7). En ese sentido, Arredondo considera que “la diplomacia es el arte de la representación, la negociación, la protección de los

intereses del Estado y de sus ciudadanos en el exterior” (2016, p. 1). En ese orden de ideas, la negociación se encuentra en la base de la diplomacia.

Se considera que “la existencia de una relación necesaria entre negociación internacional y Derecho, cualesquiera sean la estructura y dinámica del proceso regulador, y según lo demuestra una práctica constante, parece no requerir demostración” (Beltramino, 1996, p. 5). No obstante, se ha planteado “la aparente ajurisdicción de la negociación internacional” (Beltramino, 1996, p. 5).

El objetivo de este artículo es realizar una aproximación a la negociación desde el Derecho Internacional Público. Se tratará de responder a los siguientes interrogantes: 1) ¿Qué es la negociación internacional y cuáles son sus características? 2) Desde el punto de vista del Derecho Internacional Público, ¿está regulada? 3) ¿Existe la obligación de negociar de buena fe? Las respuestas a estos interrogantes permitirán llegar a conclusiones.

## **II. Conceptualizando a la negociación internacional**

La negociación internacional está contemplada en varios tratados e instrumentos internacionales que nos evidencia su lugar e importancia en el Derecho Internacional. Así, la encontramos en la Carta de las Naciones Unidas en el artículo 33 (1) que establece:

Las partes en una controversia cuya continuación sea susceptible de poner en peligro el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales tratarán 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.

La Resolución 2625 (XXV) de Asamblea General de Naciones Unidas “Declaración Relativa a los Principios de Derecho Internacional Referentes a las Relaciones de Amistad y a la Cooperación entre los Estados de Conformidad con la

Carta de las Naciones Unidas” de 1970, señala luego de citar el Art. 2 (3) de la Carta de la ONU:

Los Estados, en consecuencia, procurarán llegar a un arreglo pronto y justo de sus controversias internacionales mediante la negociación, la investigación, la mediación, la conciliación, el arbitraje, el arreglo judicial, el recurso a los organismos o sistemas regionales u otros medios pacíficos que ellos mismos elijan. 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.

La Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas de 1961, al referirse a las funciones de la misión diplomática establece en el Art. 3 (1) que:

Las funciones de una misión diplomática consisten principalmente en:

a. representar al Estado acreditante ante el Estado receptor; b. proteger en el Estado receptor los intereses del Estado acreditante y los de sus nacionales, dentro de los límites permitidos por el derecho internacional; c. negociar con el gobierno del Estado receptor; d. enterarse por todos los medios lícitos de las condiciones y de la evolución de los acontecimientos en el Estado receptor e informar sobre ello al gobierno del Estado acreditante; e. fomentar las relaciones amistosas y desarrollar las relaciones económicas, culturales y científicas entre el Estado acreditante y el Estado receptor.

De estos artículos surge claramente que la negociación internacional cumple una función en el ámbito del Derecho Internacional Público. En ese sentido, se buscará definir qué es la negociación.

En el Caso de las *Concesiones Mavrommatis en Palestina*, el Juez Moore, en su opinión disidente, consideró que en el ámbito internacional y de conformidad con el Derecho Internacional, “las negociaciones son el método legal y regular de administración según el cual los gobiernos, en el ejercicio de su incontestable poder, persiguen sus relaciones mutuas y discuten, ajustan y solucionan sus controversias” (1924, p. 62). Aquí, el Juez disidente hace referencia a la forma elemental y básica de relacionarse entre sí los Estados y la negociación como mecanismo de solución de controversias.

En la literatura especializada, se han dado distintas definiciones. Ikle, citado por Vilariño Pintos, la considera como “un proceso de interacción a través del cual

los gobiernos intentan explícitamente llevar a cabo una nueva combinación de sus intereses comunes y contrapuestos” (2016, p. 163). El mismo autor, cita a Lall, que conceptualiza a la negociación señalando lo siguiente:

“El proceso de consideración de una controversia o situación internacional por medios pacíficos, distintos de los procesos judicial o arbitral, con vistas a promover o alcanzar, entre las partes implicadas o interesadas, algún entendimiento, mejora, ajuste o solución de controversia o situación” (2016, p. 163).

Shaw considera que “básicamente consisten en la discusión entre las partes interesadas con vistas a reconciliar opiniones divergentes o por lo menos comprender las diferentes posiciones mantenidas” (Shaw, 2017, p. 721).

Se puede señalar que “la negociación sigue siendo la esencia del proceso diplomático” (Pearson y Rochester, 2000, p. 241). Marcel Merle, en su clásica obra, Sociología de las Relaciones Internacionales, estima que, “la negociación siempre ha sido considerada como un modo específico de relaciones, ofrecido a los Estados para solucionar pacíficamente sus diferencias. Incluso, muchos autores la han asimilado, pura y simplemente, a la diplomacia” (1991, p. 520). En el Dictionaire Diplomatique se puntualiza que “la negociación es la razón de ser no solo del agente diplomático en tanto que Jefe de la Misión, sino también de toda la diplomacia, y de todas las otras formas y todos los otros aspectos de la acción oficial de un diplomático están subordinados a ella” (Merle, 1991, p. 520). El mismo autor agrega que “una gran parte de la actividad económica internacional se regula mediante convenciones en las que el sector privado se asocia a las iniciativas de gobiernos extranjeros” (1991, p. 520). Por ese motivo:

“Los Estados no negocian solamente entre ellos. También tratan con empresas extranjeras, en especial para la conclusión de contratos, la implementación o la transferencia de tecnología, cuando no para la ejecución, con gastos compartidos, de proyectos conjuntos (*joint ventures*)” (Merle, 1991, p. 522).

Desde el punto de vista de Merle, se orienta la definición que posteriormente brinda Beltramino quien considera a la negociación internacional desde un punto de vista amplio como “comprensiva de la que tienen lugar entre gobiernos, entre

empresas o corporaciones, o entre individuos, que pertenecen a diferentes países, y mixtas, así como la que se realiza en el ámbito de las organizaciones y conferencias internacionales” (Beltramino, 1996, p.5). Aunque aquí, en algunos de estos supuestos, intervendría también el derecho interno de los Estados que no es objeto de análisis en este artículo.

Hasta aquí se consideraron definiciones de la negociación que la consideran como la forma básica de relacionarse a los Estados que es una de las funciones de la diplomacia conforme el Art. 3 (1) de la Convención de Viena de Relaciones Diplomáticas de 1961 y como un mecanismo para resolver las controversias internacionales de acuerdo a los Artículos 2 (3), 33 de la Carta de Naciones Unidas y la Resolución 2625 (XXV) de Asamblea General de Naciones Unidas “Declaración Relativa a los Principios de Derecho Internacional Referentes a las Relaciones de Amistad y a la Cooperación entre los Estados de Conformidad con la Carta de las Naciones Unidas” de 1970. Por lo tanto, de estas definiciones se desprenden las funciones elementales y básicas de la negociación en el derecho internacional.

Para terminar de cerrar la conceptualización de la negociación como mecanismo de solución de controversias se la debe diferenciar de las consultas. Así, “cuando un gobierno anticipa que una decisión o un curso de acción propuesto puede perjudicar a otro Estado, las conversaciones con la parte afectada pueden proporcionar una forma de evitar una disputa al crear una oportunidad para el cambio y el acuerdo” (Merrills, 2011, p. 3), y el valor particular de la consulta es que “proporciona información útil en tiempo apropiado” (Merrills, 2011, p.3). En ese orden de ideas, hay una relación de género a especie entre la consulta y la negociación; ya que la primera tiende a dar información o anticipar un curso de acción y la negociación actúa sobre la controversia que surge de ese curso de acción referido.

### III. Características de la negociación internacional

Richard Jackson considera que:

“En la arena internacional, donde los conflictos pueden fácilmente escalar hacia una guerra altamente destructiva y desestabilizante, en donde existe una ausencia de cualquier, generalmente aceptada, ‘regla de juego’; la negociación diplomática es tan común como el conflicto mismo” (Jackson, 2000, p. 324).

En ese orden de ideas, la negociación ha sido empleada para “la gestión de los conflictos desde que las relaciones entre Estados comenzaron” (Jackson, 2000, p. 324); aunque la negociación diplomática “fue institucionalizada en el S. XX en forma de compromiso de los Estados para resolver los conflictos” (Osmańczyk, 1977, p. 772). Por ejemplo, a nivel institucional “la encontramos en el Pacto Briand – Kellog (1928) antes que en la Carta de la ONU” (Osmańczyk, 1977, p. 772). Se debe tener presente que los autores citados son del área de las relaciones internacionales y se refieren a conflictos internacionales; pero, lo señalado por ellos, se aplica también a las controversias internacionales.

Se considera que la vía diplomática “es el mejor medio de resolución de disputas, ya que por medio de las negociaciones directas entre las partes es posible alcanzar más rápidamente un entendimiento duradero” (Verdross, 1976, p. 390). Hasta aquí, los autores ponen el acento en la negociación como el mejor método para resolver las controversias internacionales y que la caracterizan como un medio rápido para solucionarlas. No obstante, eso sucederá si hay voluntad política de los Estados de arribar a una solución.

Antonio Remiro Brotons señala que las negociaciones diplomáticas llevan adelante “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” (Remiro Brotons, 2007, p. 667). Por ese motivo:

“Es, sin duda, el medio más importante de arreglo cuantitativamente hablando, ya que a través de él se han solucionado la mayoría de las diferencias entre los

Estados y, por otro lado, es el que reúne las características de inmediatez - las conversaciones son directas entre las Partes-, rapidez - no son necesarias formalidades especiales- y, finalmente, puede ser realizado con mayor discreción e incluso secreto” (Diez de Velasco, 2010, p. 926).

La negociación “es un conjunto de actividades continuadas y relacionadas que involucran actores, decisiones y situaciones” (Jackson, 2000, p. 324). Además, la negociación comprende “un amplio espectro de comportamientos que varía desde una formal discusión en un foro multilateral como las Naciones Unidas, a conversaciones informales en un brindis de una embajada” (Jackson, 2000, p. 324). Al mismo tiempo, involucra una gran variedad de actores internacionales, “desde Estados a organizaciones internacionales y movimientos de liberación nacional basados en la etnia” (Jackson, 2000, p. 324). Los autores mencionados (Remiro Brotons, Diez de Velasco, y Jackson) subrayan que las negociaciones pueden involucrar tanto a Estados como a distintos sujetos de derecho internacional incluidas las organizaciones internacionales entre sí y en su seno. Dejan de lado la concepción estado céntrica del derecho internacional.

Por otro lado, pueden desarrollarse de manera informal y no institucionalizadas. En ese orden de ideas, Jackson puntualiza que “las negociaciones suceden a diario en los pasillos de Naciones Unidas, comunicaciones electrónicas entre diplomáticos, y entre embajadas a lo largo del mundo” (2000, p. 325). Así, “las negociaciones son flexibles, ya que ambas partes pueden intercambiar opiniones de carácter no vinculante. Además, son económicas en comparación con otros procedimientos, y si se resuelve el diferendo, se arregla la controversia para satisfacción de todos” (Armagnague, 2018, p. 313). Entonces, las negociaciones pueden ser formales, informales, institucionales o no.

Por otro lado, “una negociación verdaderamente diplomática necesariamente tiene que ser oficial, en tanto se actúa en nombre del Estado por órganos y personas adecuadamente representativos y a él se compromete” (Vilariño Pintos,



2016, p. 164). Surge aquí una característica que señala que debe ser emanada de órganos que conforme al derecho internacional ejerzan la representación oficial del sujeto que ejerce el *jus legationis*.

La negociación diplomática, además de su carácter oficial, debe ser llevada a cabo mediante la oralidad. Por este motivo, Vilariño Pintos puntualiza que “la clasificación que se ha hecho de la negociación diplomática en verbal y escrita no es correcta, pues la diplomacia implica, relación personal inmediata entre quienes negocian, lo que significa oralidad” (2016, p. 163). Algunos aspectos de la negociación pueden instrumentarse por escrito, por ejemplo, las propuestas iniciales o el acuerdo final, pero la esencia es oral. Se considera, entonces, que la negociación es esencialmente oral y se puede instrumentar por escrito.

Stone, citado por Pastor Ridruejo, considera una serie de inconvenientes de la negociación:

1) no son adecuadas para determinar de modo objetivo e imparcial hechos controvertidos; 2) los negociadores sustentan pretensiones lo más alejadas posibles, en un proceso de regateo, con independencia del fundamento jurídico o de cualquier otro fundamento, 3) la desigualdad de poder de los Estados y la posibilidad de que el Estado poderoso imponga su voluntad al débil, 4) la posibilidad de que una parte se declare incapaz de ceder o no decidida a ceder (1994, p. 622).

No se puede estar plenamente de acuerdo con esta afirmación; ya que, por el contrario, en numerosos casos son aptas para circunscribir y delimitar el objeto de la controversia; no obstante, es cierto que “perjudicaría a los más débiles, impedidos de rechazar como principio una negociación directa para ampararse en una intervención de terceros compensatoria hasta cierto punto, de su inferioridad de hecho” (Remiro Brotons, 2007, p. 681).

Si bien, se pueden apreciar la serie de inconvenientes que se observan en el desarrollo de una negociación, también se pueden señalar aspectos que la favorecen. Así:

El éxito de la negociación depende de una gran cantidad de factores, tales como: la aceptabilidad de las reclamaciones de cualquier de las partes para con la otra, la moderación, el tacto y espíritu de mutuo acuerdo con que lleven a cabo las negociaciones, y el estado de la opinión pública en los países interesados, con respecto a las concesiones demandadas (Murty, 1985, p. 632).

Más allá de los pro y contras de la negociación, se puede traer un asunto resuelto mediante ella como fue el *Caso Relativo a la Conservación y Explotación Sostenible de las Poblaciones de Pez Espada en el Océano Pacífico Sur* que tuvo como partes en la controversia a la Unión Europea (UE) y Chile. El asunto fue planteado simultáneamente ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) por la UE y por Chile ante el Tribunal Internacional de Derecho del Mar. Existiendo la posibilidad de resultados dispares.

La controversia puede resumirse en la conservación y explotación de espada. Empresas españolas se dedicaban a su pesca en áreas adyacentes a la Zona Económica Exclusiva (ZEE) de Chile. Este último adoptó medidas proteccionistas del recurso natural vivo (Bustamante y Fernández, 2021, p. 127). La UE ante la medida chilena decidió iniciar el procedimiento previsto en el Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC por considerar que la conducta de Chile provocaba una distorsión al comercio internacional. (Bustamante y Fernández, 2021, p. 127). Por su parte, Chile incoa un proceso ante el Tribunal Internacional de Derecho del Mar, en “aras a obtener el reconocimiento de sus derechos de conservación en el área de explotación pesquera adyacente a la ZEE” (Bustamante y Fernández, 2021, p. 127).

“En 2001, la UE y Chile acordaron suspender provisoriamente el procedimiento y luego de sucesivas renovaciones – en 2003, 2005, 2007 – anunciaron, en octubre de 2008, la obtención de un acuerdo negociado sobre un proyecto de texto titulado ‘Entendimiento relativo a la conservación de las poblaciones de pez espada en el Océano Pacífico sudoriental’ y solicitaron una nueva suspensión. Finalmente, las partes acordaron retirar definitivamente ambos casos a fines del año 2009” (Godio, 2021, p. 504).

Como se consideró anteriormente, más allá de las ventajas o desventajas que pueden tener las negociaciones, este asunto es una clara muestra de beneficios y

como este procedimiento puede obtener “una solución que satisfaga los intereses de ambas partes y descartar al mismo tiempo, el ‘juego de suma cero’ que representaba el riesgo de dos procedimientos simultáneos y en tribunales creados con fines diferentes” (Godio, 2021, p. 504). La negociación permitió dejar de lado los mecanismos de la OMC y del Tribunal Internacional de Derecho del Mar y concluir en la firma de dos acuerdos entre las partes involucradas. Un primer convenio de cooperación de 2001 y un acuerdo de libre comercio entre la UE y Chile de 2002 (Godio, 2021, p. 504). En ese sentido, se coincide con Leopoldo Godio cuando subraya que “gracias a una metodología política se logró superar un diferendo mucho más profundo que la simple sobrepesca” (Godio, 2021, p. 504).

#### **IV. La negociación internacional y el derecho internacional**

Beltramino puntualiza que “el Derecho será a la vez – marco y plano referencial de toda negociación internacional; - condicionante de la posición y del instrumento principal del proceso negociador y puede constituir materia propia de dicho proceso” (Beltramino, 1996, p. 6).

En las negociaciones entre Sujetos de Derecho Internacional regirán las normas contenidas en los tratados y demás fuentes del Derecho Internacional. En ese sentido, existen normas que regulan las relaciones entre estos entes internacionales. Lang, citado por Beltramino señala que:

“Los abogados - negociadores no actúan en el vacío. Deben respetar los compromisos que ya existen, las obligaciones contenidas en el derecho consuetudinario y las obligaciones contenidas en tratados anteriores celebrados entre el mismo gobierno o diferentes gobiernos” (1996, p. 8).

Así, los Estados deben tener en cuenta y respetar las normas de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados de 1969 que es uno de los pilares del derecho internacional público.

En el campo de las negociaciones multilaterales intergubernamentales “el predominio corresponde a las disposiciones de las Cartas o Constituciones y a los

términos de referencia previamente acordados para la reunión de que se trate” (Beltramino, 1996, p.5). Se debe tener presente también (en el supuesto de entrar en vigor) a la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales de 1986.

La amenaza o el uso de la fuerza no pueden estar presentes en una negociación diplomática. El Art. 2 Inc. 4 de la Carta de las Naciones Unidas establece:

“Los Miembros de la Organización, en sus relaciones internacionales, se abstendrán de recurrir a la amenaza o al uso de la fuerza contra la integridad territorial o la independencia política de cualquier Estado, o en cualquier otra forma incompatible con los propósitos de las Naciones Unidas”.

En ese sentido, las negociaciones internacionales deben ser pacíficas, por tal motivo, el Art. 2 Inc. 3 de la Carta de las Naciones Unidas estatuye que “Los Miembros de la Organización arreglarán sus controversias internacionales por medios pacíficos de tal manera que no se pongan en peligro ni la paz y la seguridad internacionales ni la justicia”.

Estas disposiciones están en concordancia con el Art. 33 de la Carta de la ONU, ya reseñado anteriormente, que resalta el carácter pacífico de los mecanismos de solución de controversias previstos en esta norma internacional.

Por su parte, la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados de 1969 señala en su artículo 2 e) “se entiende por ‘Estado Negociador’ un Estado que ha participado en la elaboración y adopción del texto del tratado”; mientras que en el artículo 51 establece que “la manifestación del consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado que haya sido obtenido por coacción sobre su representante mediante actos o amenazas dirigidos contra él carecerá de todo efecto jurídico”, y el Art. 52 señala que “en nulo todo tratado cuya celebración se haya obtenido por la amenaza o el uso de la fuerza en violación de los principios de derecho internacional incorporados a en la Carta de las Naciones Unidas”. Esta

última norma es correlativa del Art. 2 Inc. 4 relativo a la prohibición de recurrir a la amenaza o uso de la fuerza en las relaciones internacionales.

Así, de acuerdo con lo señalado anteriormente, además de declarar la nulidad de un tratado obtenido por la amenaza o uso de la fuerza, se puede puntualizar que “el proceso de celebración de los tratados se halla regido por un principio de gran arraigo en el Derecho Internacional, cual es el de la buena fe” (Pastor Ridruejo, 1994, p. 116).

Algunas Resoluciones de Asamblea General de la ONU, que en parte reflejan la costumbre internacional, también destacan el carácter pacífico de las negociaciones internacionales y la proscripción de la amenaza o uso de la fuerza. Se pueden considerar en ese sentido a la Resolución 2625 (XXV) de la Asamblea General de Naciones Unidas, de 1970 y la Resolución 37/10 de Asamblea General de la ONU adoptada en 1982, que tiene como anexo la Declaración de Manila sobre el Arreglo Pacífico de Controversias Internacionales.

La negociación internacional ha evolucionado desde el pasado hasta nuestros días “con un alto grado de libertad y autonomía en la actuación de las partes y en el proceso negociador mismo, sin estar regidas, salvo en determinadas materias y dentro de ciertos límites, por ninguna norma de derecho obligatoria” (Beltramino, 1996, p 20). En ese sentido, se puede leer en un artículo editorial de un periódico de amplia circulación en Argentina, y en relación con la deuda de este país con el FMI, que “la negociación deberá ser rápida y furiosa” (Liotti, 2020, p. 19), o una “negociación sin red” (Liotti, 2020, p. 19). No obstante, “la práctica internacional constante de la negociación internacional demuestra que ciertas reglas han sido habitualmente utilizadas e invocadas por las partes como tales” (Beltramino, 1996, p. 21).

Estas reglas que surgieron de la práctica internacional fueron receptadas en la Resolución 53/101 de la Asamblea General de Naciones Unidas “Principios y Directrices para las Negociaciones Internacionales”, adoptada el 8 de diciembre de

1998 y brinda un marco jurídico de referencia. Así, considera que “las negociaciones internacionales constituyen un medio flexible y eficaz de lograr, entre otras cosas, el arreglo pacífico de las controversias entre Estados y de crear nuevas normas internacionales de conducta” y tiene presente que:

“Los Estados se deben guiar en sus negociaciones por los principios y normas pertinentes del derecho internacional”. Señala que “la identificación de principios y directrices que tienen importancia para las negociaciones internacionales podría contribuir a lograr que las negociaciones fueran más previsibles para las partes en la negociación, a reducir la incertidumbre y a promover una atmósfera de confianza en las negociaciones” (Resolución 53/101, 1998).

La Resolución 53/101 continúa *reafirmando* los principios de Derecho Internacional que tienen importancia para las negociaciones internacionales. Ellos son:

a) igualdad soberana de los Estados, b) los Estados tienen la obligación de no intervenir en los asuntos que son de la jurisdicción interna de los Estados de conformidad con la Carta de la ONU, c) obligación de cumplir de buena fe las obligaciones contraídas, d) abstención de recurrir a la amenaza o al uso de la fuerza contra la integridad territorial o la independencia política de cualquier Estado, e) nulidad de todo tratado obtenido por la amenaza o el uso de la fuerza, f) el deber de cooperar entre sí de los Estados, g) arreglo pacífico de las controversias. (1998).

Finalmente, la Resolución de Asamblea General de Naciones Unidas 53/101 de 1998:

*Afirma* que las negociaciones se deben realizar conforme al Derecho Internacional y los Estados deben ajustarse a las siguientes directrices: a) las negociaciones se habrán de realizar de buena fe, b) deben participar en las negociaciones de manera apropiada, logrando la participación de los Estados cuyos intereses vitales resulten directamente afectados, c) las negociaciones deben ser plenamente compatibles con los principios y normas de Derecho Internacional, d) deben atenerse a un marco previamente establecido, e) procurar un ambiente constructivo.

Lachs, citado por Beltramino, considera que “basadas en el derecho, las negociaciones están destinadas a mantener la norma jurídica y eventualmente a crear nuevas normas jurídicas” (Beltramino, 1996, p. 21). Las resoluciones de la

Asamblea General de la ONU no son obligatorias y la Resolución 56/101 no es la excepción. Además, no hay prueba que haya generado o que declare costumbre internacional en su totalidad, salvo en la referencia a la buena fe como rectora de las negociaciones; no obstante, es una guía para la regulación de conductas en esta área.

## V. La negociación y el principio de buena fe

La buena fe es un principio general del derecho en el sentido del Art. 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia. La Comisión que redactó el Estatuto de la antecesora de la CIJ consideró entre tales “el principio de la buena fe y de la prohibición del abuso del derecho, el de la cosa juzgada y el principio ‘*lex specialis derogat generali*’” (Verdross, 1976 p. 135). Además, es un principio de derecho internacional por tener base en numerosos tratados y diversos instrumentos jurídicos internacionales.

Se considera que las negociaciones “deben estar presididas por el principio de buena fe” (Pastor Ridruejo, 1994, p. 116). Este es un principio general de derecho que parte “desde el antiguo derecho romano y nos acompaña como principio general del derecho internacional hasta nuestros días” (Cortés González, 2015, p. 63). Así, se puede aseverar que “la buena fe ‘no es menos obligatoria entre las naciones que entre los individuos en el cumplimiento de los acuerdos’ afirmó el árbitro William Day en el caso *Metzger & Co. -1990*” (Barberis, 1994, p. 225).

La buena fe tiene consagración normativa, entre otras, en el Art. 2 .2 de la Carta de las Naciones Unidas que establece “Los miembros de la Organización, a fin de asegurarse los derechos y beneficios inherentes a su condición de tales, cumplirán de buena fe las obligaciones contraídas por ellos de conformidad con esta Carta”. La Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados de 1969, en su Preámbulo subraya que “Advirtiendo que los principios del libre consentimiento y de la buena fe y la norma de *pacta sunt servanda* están universalmente

reconocidos” y de manera específica, se encuentra en el Art. 26 que señala “Todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellos de buena fe”.

La Corte Internacional de Justicia (en adelante CIJ) ha señalado, en relación con la buena fe, en el Caso de la Plataforma Continental del Mar del Norte que los Estados Negociadores “tienen la obligación de comportarse de tal manera que la negociación tenga sentido, lo que no sucede cuando una de ellas insiste en su propia posición sin contemplar modificación alguna” (*North Sea Continental Shelf*, 1969, p. 47).

Se puede distinguir, con respecto a la negociación, tres aproximaciones: desde un punto de vista general, sustantivo y procedimental (Benfeld y Muller, 2018, p. 82) que serán analizadas a continuación.

Una aproximación a la negociación de buena fe en el derecho internacional, desde un punto de vista general, significará:

“Demostrar una razonable consideración por los derechos pretendidos e intereses de todas las partes involucradas en un conflicto, buscando resolver la disputa en términos amigables, claros y definitivos, empleando para ellos todos los medios disponibles a fin de lograr un acuerdo, incluso cuando no existan muchas posibilidades de que la negociación concluya de manera exitosa” (Benfeld y Muller, 2018, p. 82).

Desde el punto de vista sustantivo, negociar de buena fe supone “no excluir de la negociación ninguna de las pretensiones de las partes en conflicto. En tal dirección los Estados han de ser suficientemente sensibles a las aspiraciones, necesidades e intereses de su contraparte” (Benfeld y Muller, 2018, p. 82); pero como también se afirma:

“Negociar de buena fe implica proscribir del ámbito de negociación cualquier elemento que de facto represente un poder de negociación exorbitante de una de las partes; cuestión que probablemente redundaría en la suscripción de un acuerdo manifiestamente injusto” (Benfeld y Muller, 2018, p. 82).

Finalmente, desde un punto de vista procedimental, la negociación de buena fe “supondría no solo tener que negociar, sino la de manifestar una voluntad real



por alcanzar un acuerdo” (Benfeld y Muller, 2018, p. 82). Esta visión será profundizada en el próximo punto.

## **VI. La obligación de negociar de buena fe**

Se ha señalado que “no existe en el Derecho Internacional Público una definición clara sobre la obligación de negociar de buena fe, por lo tanto, es difícil determinar su naturaleza, contenido y alcance” (Cortés González, 2015, p. 63).

Al respecto son ilustrativos los casos ante la CIJ. En ese sentido, en primer lugar, se puede considerar el asunto sobre *Jurisdicción en materia de Pesquerías* donde se consideró “las negociaciones a realizarse con posterioridad a la decisión debían realizarse sobre la base de la buena fe” (Godio, 2021, p. 509). En segundo lugar, la sentencia sobre el caso de la *Delimitación marítima en el Golfo de Maine* donde se entendió que “era necesario alcanzar un acuerdo observando la buena fe y la genuina intención de alcanzar un resultado positivo entre las partes” (Godio, 2021, p. 509).

Al respecto es ilustrativo el Art. VI del Tratado sobre la No Proliferación de Armas Nucleares (TNP) que establece:

“Cada Parte en el Tratado se compromete a celebrar negociaciones de buena fe sobre medidas eficaces relativas a la cesación de la carrera de armamentos nucleares en fecha cercana y al desarme nuclear, y sobre un tratado de desarme general y completo bajo estricto y eficaz control internacional”.

En ese sentido, la Corte Internacional de Justicia en su opinión consultiva sobre *La legalidad de la amenaza o uso de armas nucleares* de 1996 ha subrayado que el transcripto Art. VI del TNP reconoce “la obligación de negociar de buena fe” (*Legality of the Threat or Use of Nuclear Weapons*, 1996, p. 263), y agrega:

“La relevancia legal de dicha obligación va más allá de una mera obligación de conducta; la obligación involucrada aquí es la obligación de llegar a un resultado preciso – el desarme nuclear en todos sus aspectos – mediante la adopción de un comportamiento

determinado, a saber, llevar a cabo negociaciones de buena fe sobre la cuestión” (*Legality of the Threat or Use of Nuclear Weapons*, 1996, p. 264).

Aquí la Corte Internacional de Justicia realiza una distinción entre obligaciones de comportamiento y de resultado. A primera vista, parece que la CIJ establece una obligación de llegar a un desarme nuclear en todos sus aspectos (obligación de resultado); pero “debe prestarse especial atención al hecho que los Estados por lo general no buscan comprometerse a resultados específicos y prefieren asumir obligaciones de comportamiento” (Moreno, 2019, p. 308). En ese sentido, la opinión consultiva de la CIJ no está libre de críticas.

La división entre obligaciones de resultado y de comportamiento proviene y tiene raigambre en el Derecho Civil y sistema jurídico continental. Esta distinción es ajena al common law. Así, “clásicamente se ha entendido que la obligación de comportamiento supone un despliegue de los mayores esfuerzos para cumplir con la debida prestación, lo cual no supone ninguna garantía de resultado” (Moreno, 2019, p. 294).

En ese orden de ideas, Franzione, citado por Moreno, considera que el ejemplo clásico para graficar este tipo de obligaciones “es la labor desarrollada por los médicos, puesto que su trabajo se cumple únicamente siguiendo la *lex artis*, más no existe compromiso alguno de curar al paciente” (Moreno, 2019, p. 295). Por su parte, las obligaciones de resultado “exigen un estándar más elevado, puesto que no solo basta con el despliegue de los mayores esfuerzos, sino que el resultado debe concretarse en la realidad” (Moreno, 2019, p. 295). En ese orden de ideas, Moreno, citando a Franzione, considera que esta obligación “se encuentra reflejada en el contrato de obra, según el cual se exige una conducta lícita que es necesaria para cumplir con el resultado específico” (Moreno, 2019, p. 295). Esta clasificación puede trasladarse al Derecho Internacional. Por ese motivo:

Para determinar si una obligación de comportamiento ha sido cumplida, es necesario comparar la conducta prescripta con el comportamiento realizado por el Estado.

Por ende, el incumplimiento se configura siempre y cuando exista una acción u omisión que no esté de conformidad con la actuación que se exige, sin importar cualquier otra condición para tal fin” (Moreno, 2019, p. 295).

Al efecto de precisar cuándo una obligación de resultado es vulnerada, Kolb, considera que “un buen ejemplo se configura en el caso de los derechos humanos puesto que, basta que únicamente con que el resultado específico no se cumpla” (Moreno, 2019, p. 298).

A fin de aclarar mejor esta distinción, Dupuy puntualiza:

En las primeras, la prestación consiste en un deber de conducta calificada, que le exige al deudor comportarse en forma prudente o con la debida diligencia; en las segundas, la prestación consiste en efectuar o proporcionar aquello concreto a lo que se comprometió el deudor, sin exigirle una conducta calificada para este fin (López Escarcena, 2016, p. 721).

Así, “por esta razón, mientras que las obligaciones de conducta generalmente determinan con cierta precisión los medios a emplear en su cumplimiento, las obligaciones de resultado dejan al deudor en libertad para elegirlos” (López Escarcena, 2016, p. 721).

La Corte Internacional de Justicia en el Caso de las Papeleras entre Argentina y Uruguay puntualizó, citando una sentencia de la Corte Permanente de Justicia Internacional en el Caso sobre Tráfico Ferroviario entre Lituania y Polonia de 1931, que “una obligación de negociar no implica la obligación de llegar a un acuerdo” (*Pulp Mills on the River Uruguay*, 2010, p. 68).

El tema fue objeto de análisis en el Caso de la Obligación de Negociar un Acceso al Océano Pacífico entre Bolivia y Chile que se sustanció ante la CIJ, López Escarcena sintetiza muy bien a la postura del tribunal internacional en la excepción preliminar del Caso de la Obligación de Negociar, señalando:

“la Corte decidió limitar el objeto de la acción deducida por Bolivia al establecimiento de la existencia y violación de una *obligación de moyens* (‘negociar de buena fe’), descartando la *obligation de résultat* (‘un acceso soberano al Océano Pacífico’) originalmente buscada en su demanda” (*Obligation to Negotiate Access to the Pacific Ocean* 2016, p. 721).

La CIJ, en este caso de Bolivia con Chile recurrió a esta clasificación de las obligaciones “de acuerdo con su contenido para transformar *actio in rem* (‘un acceso soberano al Pacífico’), sobre la cual no tendría jurisdicción, en una *actio in personam* (‘negociar de buena fe’), respecto de la cual sí tendría competencia” (López Escarcena, 2016, p. 721). Así, Bolivia:

“Debe probar no solo la existencia del deber de negociar de buena fe, sino su incumplimiento culposo por parte de Chile. De haber sido una obligación de resultado, en cambio, Bolivia tendría que acreditar la existencia del deber de negociar de buena fe un acceso soberano al Océano Pacífico, sin tener que probar su incumplimiento” (López Escarcena, 2016, p. 721).

En el año 2018, la Corte Internacional de Justicia dicta sentencia final en el Caso de la Obligación de Negociar un Acceso al Océano Pacífico entre Bolivia y Chile desestimando los argumentos de Bolivia con relación a la obligación de negociar. Así, el tribunal en relación con la Declaración de Charaña de 1970, firmada por los Presidentes de ambos países, puntualiza que dicho instrumento jurídico:

Podría ser caracterizado como un tratado si las Partes hubieran expresado intención de verse obligados por ese instrumento o si tal intención pudiera ser inferida de otra manera. Sin embargo, el lenguaje de la Declaración indica que tiene la naturaleza de un documento político que enfatiza la ‘atmósfera de cordialidad y fraternidad’ y ‘el espíritu solidario’ entre los dos Estados. Quienes en la cláusula final deciden ‘normalizar’ sus relaciones diplomáticas. La redacción de la Declaración no refleja la existencia o la confirmación de una obligación de negociar un acceso soberano de Bolivia al Océano Pacífico” (*Obligation to Negotiate Access to the Pacific Ocean*, 2018, p. 548).

En el mismo caso, la CIJ, en consideración a la Declaración de Algarve, al igual que el comunicado Conjunto de 1 de septiembre del año 2000, señaló:

“Únicamente muestra la voluntad de las partes de iniciar un diálogo ‘sin exclusión alguna’ en una agenda de trabajo a ser definida con el propósito de establecer un clima de confianza entre las partes. Adicionalmente, ni la Declaración de Algarve ni el Comunicado Conjunto contienen referencia al asunto del acceso soberano de Bolivia al Pacífico” (*Obligation to Negotiate Access to the Pacific Ocean*, 2018, p. 550).

En relación con los acuerdos bilaterales, el Tribunal internacional subrayó que:

“De acuerdo con el Derecho Internacional Consuetudinario reflejado en el artículo 13 de la Convención de Viena, la manifestación del consentimiento de los Estados en obligarse por un tratado constituido mediante el canje de instrumentos entre ellos requiere que ‘los instrumentos dispongan que su canje tendrá ese efecto’ o bien que ‘conste de otro modo que esos Estados han convenido que el canje de los instrumentos tenga ese efecto’. La primera condición no puede considerarse cumplida, porque nada fue especificado en las Notas acerca de su efecto. Adicionalmente, Bolivia no ha presentado prueba suficiente de que la condición alternativa haya sido satisfecha” (*Obligation to Negotiate Access to the Pacific Ocean, 2018, p. 546 – 547*).

La CIJ entendió que ninguna de las fuentes presentadas en el caso contra Chile como ser la Declaración de Charaña de 1970, la Declaración de Algarve, al igual que el comunicado conjunto de 2000, ni los acuerdos bilaterales establecen la obligación de negociar. En ese sentido, la misma debe surgir de manera expresa e indubitable de una fuente formal, y no bastan los indicios o signos de buena voluntad de iniciar una negociación. Se coincide con la dimensión procedimental de la negociación de buena fe que se señaló en el apartado anterior en el sentido de no solo tener que negociar sino expresar fehacientemente la voluntad de llegar a un acuerdo.

El Tribunal internacional de Derecho del Mar tuvo ocasión de pronunciarse sobre el tema en el asunto *Delimitación del Límite Marítimo en el Océano Atlántico* entre Ghana y Costa de Marfil. El Tribunal Internacional analizó las obligaciones establecidas por los Arts 83.1 y 83. 3 de la Convención de Derecho de Mar que establecen la obligación de negociar de buena fe y de no obstaculizar la conclusión del acuerdo definitivo. Al respecto el Tribunal señaló que:

“La obligación en virtud del artículo 83, párrafo 1, de la Convención de llegar a un acuerdo sobre delimitación implica necesariamente negociaciones a tal efecto. La Sala Especial destaca que la obligación de negociar de buena fe ocupa un lugar destacado en la Convención, así como en el derecho internacional general, y que esta obligación es particularmente relevante cuando los Estados vecinos realizan

actividades marítimas en estrecha proximidad.” (*Delimitation of the Maritime Boundary in the Atlantic Ocean*, 2017, p. 162).

El Tribunal Internacional agrega que:

“La obligación de negociar de buena fe es una obligación de conducta y no de resultado. Por lo tanto, la violación de esta obligación no puede basarse únicamente en el resultado esperado que por un lado no se está logrando.” (*Delimitation of the Maritime Boundary in the Atlantic Ocean*, 2017, p. 162).

En estos puntos, la sentencia del Tribunal Internacional de Derecho del Mar es coincidente con los fallos de la CIJ que se analizaron hasta ahora en el sentido en que es una obligación de comportamiento. Además, como bien sintetiza Arredondo, la Sala Especial del Tribunal “observó que la obligación prevista en el Art. 83.1 de la Convención, tendiente a la obtención de un acuerdo de delimitación marítima, implica necesariamente negociaciones a ese efecto” (Arredondo, 2019, p. 95).

De acuerdo con lo que surge de las sentencias de la CIJ, se puede afirmar que la obligación de negociar tiene su origen en el Derecho Internacional convencional y no en la costumbre internacional y conforme a la letra de los convenios será una obligación de comportamiento o de resultado. La obligación de negociar debe surgir de manera indubitable de la letra de un acuerdo internacional y debe tener como eje el principio de buena fe.

## **VII. Reflexiones finales**

A lo largo de estas líneas se abordó la negociación y se pudo reflexionar desde el punto de vista del Derecho Internacional Público; ya que se encuentra contemplada en numerosos tratados, resoluciones de organizaciones internacionales, y varias decisiones de la Corte Internacional de Justicia se han referido a ella.

En relación a la primera pregunta planteada en la introducción: ¿qué es la negociación internacional y cuáles son sus características? Al respecto, se han visto

distintas definiciones sobre la negociación. A pesar de los años transcurridos, no ha perdido vigor el concepto brindado, hacia 1924, por la Corte Permanente de Justicia Internacional, en el caso Mavrommatis, que conceptualizó a la negociación como el método legal y regular de administración según el cual los gobiernos, en ejercicio de su incontestable poder, persiguen sus relaciones mutuas, discuten, ajustan y solucionen sus controversias. En ese sentido, se distinguen las dos funciones que primordialmente tiene la negociación en el escenario internacional, que son el método por el cual: a) conducen las relaciones mutuas los gobiernos y b) gestionan la solución de controversias. No lo hace extensible aquí a otros sujetos de derecho internacional.

El paso del tiempo obliga a realizar una nueva precisión. En 1924, el sistema internacional era fundamentalmente un Estado céntrico. En la actualidad intervienen en el sistema internacional otros actores distintos a los Estados. En tal sentido, se debe abrir la definición a otros sujetos de Derecho Internacional. Por ese motivo la negociación debe ser comprendida por otros sujetos que tengan el *jus legationis*.

La negociación evidencia distintas características. Así, comprende un amplio espectro de actividades o comportamientos involucrando y comprometiendo a una gran variedad de actores y sujetos internacionales. En estos comportamientos se destaca la oralidad. En ese orden de ideas, puede tornarse en una herramienta óptima para solucionar las controversias internacionales; ya que permiten a las partes estar en contacto directo entre ellas y pueden aportar rapidez en la gestión de la solución de sus controversias y en la conducción de sus relaciones internacionales. Pueden conducir a fijar y delimitar el objeto y los hechos de una controversia.

Entre los aspectos negativos se considera que hay supuestos en que la balanza de la negociación puede ser inclinada a favor de los Estados o actores

internacionales más poderosos, dejando indefensos a los más débiles. Es justamente aquí donde el derecho debe cobrar importancia.

Avanzando hacia la segunda pregunta formulada en la introducción: desde el punto de vista del Derecho Internacional Público ¿está regulada? Se señaló que algunos autores se han referido a la aparente “ajuridicidad” de la negociación; no obstante, a ésta la encontramos en la Carta de la ONU, Convención de Viena de Relaciones Diplomáticas de 1961, Convención de Viena sobre Derechos de los Tratados de 1969 y varias Resoluciones de Asamblea General de la ONU. En ese sentido, la amenaza o el uso de la fuerza no pueden estar presentes en una negociación diplomática. No se puede amenazar o usar la fuerza; ya sea contra la integridad territorial o la independencia política de cualquier Estado, o en cualquier otra forma incompatible con los Propósitos de las Naciones Unidas, ni tampoco en la celebración de un tratado. Se subraya siempre el carácter pacífico de una negociación.

La buena fe entre las Partes es un principio rector en las negociaciones internacionales que implica la obligación de comportarse de tal manera que la negociación tenga sentido, lo que no sucede cuando una de ellas insiste en su propia posición sin contemplar modificación alguna. Por lo tanto, el principio de buena fe es el eje en torno al cual gira la negociación internacional en su regulación jurídica y el cimiento sobre el que se apoya.

Finalizando, la tercera pregunta: ¿Existe la obligación de negociar de buena fe? Al respecto, se puede concluir que se torna difícil determinar su naturaleza, contenido y alcance. La jurisprudencia internacional ha realizado una distinción entre obligaciones de comportamiento y de resultado en consideración a la obligación de negociar. Así, la Corte Internacional de Justicia se ha pronunciado en opiniones consultivas o casos contenciosos que le han sido sometidos. Esta distinción es propia de los sistemas jurídicos de base romanista y no pertenece al common law.



Las obligaciones de medios o de conducta consisten en que las Partes en la negociación deben comportarse de manera prudente o con la debida diligencia; mientras que en las de resultado, las Partes deben proporcionar o efectuar aquello a lo que se comprometieron, sin exigirle una conducta especial o calificada para lograr este fin. Así, en las obligaciones de comportamiento generalmente se determina con precisión los medios que se van a emplear en su cumplimiento, mientras que en las obligaciones de resultado se deja librado a las Partes la libertad para elegirlos.

De acuerdo con las decisiones de la Corte Internacional de Justicia analizadas, se puede concluir que la obligación de negociar tiene su origen en el derecho internacional convencional; no así, en la costumbre internacional. No basta una simple invitación a negociar, indicios o buena voluntad para negociar. Integra la dimensión procedimental de la negociación de buena fe, o sea, no solo tener que negociar sino alcanzar un acuerdo formal entre las partes. Así, se concluye que la obligación de negociar forma parte del derecho internacional particular y no del derecho internacional general.

Para finalizar estas reflexiones, se debe tener presente a la Resolución 53/101 de Asamblea General de la ONU adoptada el 8 de diciembre de 1998 sobre “Principios y Directrices para las Negociaciones Internacionales”, que brinda un marco jurídico de referencia, que en su Preámbulo señala “los Estados se deben guiar en sus negociaciones por los principios y normas pertinentes del derecho internacional”.

### **Referencias bibliográficas**

ARMAGNAGUE, Juan Fernando (2018). *Derecho Internacional Público*, Astrea, Buenos Aires.

- ARREDONDO, Ricardo (2019). La negociación como método de solución de controversias internacionales. *Revista Jurídica de la Universidad de Palermo*, 17(1).
- ARREDONDO, Ricardo (2016). *Derecho Diplomático y Consular*. Abeledo Perrot.
- BARBERIS, Julio A. (1994). *Formación del Derecho Internacional*. Editorial Ábaco de Rodolfo Depalma.
- BELTRAMINO, Juan Carlos María (2004). *La Ejecución de lo Acordado en la Negociación Internacional*. Instituto de Servicio Exterior de la Nación. Nuevo Hacer. Grupo Editor Latinoamericano.
- BELTRAMINO, Juan Carlos María (1996). *Negociación Internacional y Derecho*. Documentos de Trabajo. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina, Instituto de Servicio Exterior de la Nación.
- BENFELD, Johann; y MULLER, Karl (2018). ¿Qué significa en el ámbito del Derecho Internacional Público estar obligado a negociar de buena fe? Precisiones conceptuales y posición de la Corte Internacional de Justicia en esta materia, a propósito del rechazo de la objeción preliminar presentada por Chile ante dicha Corte con ocasión de la demanda boliviana de 2013. *Revista Ius et Praxis*, 24 (1), pp. 69 – 99.
- BUSTAMANTE, Tamara Luciana y FERNÁNDEZ, Florencia Mariel (2021). Case concerning the Conservation and Sustainable Exploitation of Swordfish Stocks in the South – Eastern Pacific Ocean (Chile/European Union), Ordenes 2000 – 2009. En LABORIAS, Alexis Rodrigo y GODIO Leopoldo M. *La Jurisprudencia del Tribunal Internacional de Derecho del Mar*. Aldina Editorial Digital..
- CORTÉS GONZÁLEZ, Paula (2015). La obligación de negociar de buena fe en el Derecho Internacional: una reflexión a la luz del fallo de la Corte Internacional de Justicia sobre la excepción preliminar opuesta por Chile en la demanda boliviana sobre la obligación de negociar una salida al Océano Pacífico. *Revista Tribuna Internacional*. 4 (8), pp. 61 – 70.
- DIEZ DE VELASCO, Manuel, (2010). *Instituciones de Derecho Internacional Público*. Tecnos.
- GODIO, Leopoldo M. A. (2021). El proceso negociador en el derecho internacional contemporáneo: de la elaboración de acuerdos a la solución de controversias internacionales. *Revista Anales de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales*. Universidad Nacional de La Plata, 18(51), pp. 495 - 525.

- JACKSON, Richard, (2000). Successful Negotiation in International Violent Conflict. *Journal of Peace Research*, 7 (3), pp. 323 - 343.
- LÓPEZ ESCARCENA, Sebastián (2016). El Asunto de la Obligación de Negociar un Acceso al Océano pacífico. Comentario de la Decisión sobre la Excepción Preliminar de la Corte Internacional de Justicia, de fecha 24 de septiembre de 2015. *Revista Chilena de Derecho*, 43 (2), pp. 713 - 732.
- MERLE, Marcel, (1991). *Sociología de las Relaciones Internacionales*. Alianza Editorial.
- MERRILLS, John (2011). *International Dispute Settlement*. 5<sup>th</sup> Edition. Cambridge University Press.
- MORENO, Antonino, (2019). La obligación de negociar en el Derecho Internacional: un análisis a la luz de la clasificación de las obligaciones de comportamiento y de resultado. *Agenda Internacional*, 26(37), pp. 293 - 311.
- MURTY, Bhagevatula Satyanarayana (1985). Solución de Controversias. En SORENSEN, Max (Ed.) *Manual de Derecho Internacional Público*. FCE, pp. 627-680.
- OSMAÑCZYK, Edmund Jan, (1976). *Enciclopedia Mundial de las Relaciones Internacionales y Naciones Unidas*. Fondo de Cultura Económica.
- PASTOR RIDRUEJO, José (1994). *Curso de Derecho Internacional Público y Organizaciones Internacionales*, Tecnos.
- PEARSON, Frederic, ROCHESTER, Martín, (2000). *Relaciones Internacionales. Situación Global en el Siglo XXI*, Traducción R. Jaramillo Arango y Revisión Técnica J. Vidal Casanova. McGraw Hill.
- REMIRO BROTONS, Antonio (2007). *Derecho Internacional*. Tirant Lo Blanch.
- SHAW, Malcolm (2017). *International Law*, Eight Edition. Cambridge University Press.
- VERDROSS, Alfred (1976). *Derecho Internacional Público*. Aguilar S.A.
- VILARIÑO PINTOS, Eduardo (2016). *Curso de Derecho Diplomático y Consular*. Quinta Edición. Tecnos.

## Documentos

- DE MIGUEL, Bernardo (2019). Bruselas y Londres elevan el nivel de las negociaciones para intentar evitar un Brexit salvaje. *El País*.
- LIOTTI, Jorge (2020). De la cortesía europea a una negociación sin red. *La Nación*.
- VIDAL LIY, Macarena. Corea del Norte anuncia la suspensión de las negociaciones nucleares con EE. UU. *El País*.