

Expediente Nro. 500/11265CD  
Rosario, 22 de abril de 2013

**VISTO:** la nota presentada por la Lic. Elvira BATTAGLIA, solicitando la aprobación del Programa de “Derecho Diplomático y Consular” (5to. año, Licenciatura en Relaciones Internacionales, Plan 1999); año académico 2013; y

**ATENTO:** a lo aconsejado por Secretaría Académica teniendo en cuenta lo tratado y aprobado en la Sesión del día de la fecha  
Por ello,

**EL CONSEJO DIRECTIVO  
RESUELVE:**

**ARTICULO 1.-** Aprobar el Programa de “Derecho Diplomático y Consular” (5to. año, Licenciatura en Relaciones Internacionales, Plan 1999); año académico 2013 y cuyo programa se adjunta a la presente resolución.

**ARTICULO 2.-** Inscribase, comuníquese y archívese.

**RESOLUCION CD N° 1478/13**

lgs

**Prof. Sara C. SAAVEDRA  
DIRECTORA GENERAL DE ADMINISTRACIÓN**

**Lic. Franco BARTOLACCI  
DECANO**

**Mg. Sabrina BENEDETTO  
SECRETARIA ACADÉMICA**

**ANEXO UNICO  
RESOLUCION CD N° 1478/13**

**AÑO ACADÉMICO 2013**

Carrera:	RELACIONES INTERNACIONALES (Plan 1999)
----------	--

Asignatura:	DERECHO CONSULAR Y DIPLOMÁTICO
-------------	--------------------------------

Ciclo:	SUPERIOR	AÑO:	QUINTO	ELECTIVA:	SI
--------	----------	------	--------	-----------	----

Dictado:	1er. CUATRIMESTRE
Modalidad de Dictado:	Clases Teórico-Prácticas

Conformación de la Cátedra:	
Titular:	Lic. Elvira M. Battaglia
Adjunto:	
JTP:	Dra. Natalia Ceppi
Adscripta:	Lic. Paula Demarchi
Ayudantes:	Alexis Cambiaso, Cynthia N. Gómez, Griselda Algarañas

### **Fundamentación:**

El presente *Programa de Derecho Diplomático-Consular y Negociación Internacional* busca poner al día –en un mundo desorganizado y confuso- a los futuros profesionales argentinos de las relaciones internacionales, en la temática del abordaje pacífico de conflictos, emprendido a través del estudio del ordenamiento jurídico que, por excelencia y naturaleza, sostiene entre sus funciones a la negociación, esto es el *Derecho Diplomático-Consular*. En este caso, la conjunción de la cultura dialógica de la negociación con el derecho diplomático-consular es central, porque entendemos que esa identificación en un único campo de estudio es parte de un continuo que comienza en la Universidad y sigue en el Servicio Exterior de la Nación, según el ordenamiento normativo que dispone la Ley 20957.

En los últimos años, los enfrentamientos interestatales han aumentado, abarcando tanto las áreas públicas como las privadas. Cuando surge un conflicto, los Estados no pueden intentar resolverlo de *modo informal*, deben recurrir a la negociación. La función del diplomático y del agente consular, que trabajan por la paz, es mantener el diálogo abierto y cuidar que las partes en conflicto no interrumpen la negociación. Existen distintos criterios para aproximarse al estudio de la negociación: este Programa propone seguir por un lado, el esquema del proyecto de negociación de la Escuela de Leyes de Harvard (Roger Fisher) y, por otro, las líneas de trabajo propuestas por teóricos de la Universidad de Harvard, como Jeffrey Rubin y Jeswald Salacuse, entre otros.

Una de las características básicas de los estudios sobre la negociación es su interdisciplinariedad, ya que utilizan conocimientos de muchas ciencias para examinar las distintas fases del procedimiento. La investigación sobre la negociación ha de ser plural y abierta en las cuestiones metodológicas, pero, simultánea y necesariamente, es necesario tener una visión común de cuál es su significado hoy. La cátedra persigue concentrar los esfuerzos en: 1) profundizar en áreas de conocimiento que sean relevantes para una constante búsqueda de nuevas síntesis y nuevas soluciones a los problemas de la violencia y del conflicto, perfeccionando el análisis de las causas estructurales y dinámicas que les dan origen y 2) proporcionar los suficientes elementos conceptuales y metodológicos para abordar la resolución de conflictos de forma pacífica y creativa, para permitir a los alumnos operar en la realidad, en las misiones diplomáticas permanentes o en las oficinas consulares que la República Argentina mantiene a lo ancho del planeta, a través de la diplomacia de conferencia o parlamentaria, como parte de misiones especiales o aplicando las diversas formas de diplomacia directa en la demandante incertidumbre del mundo actual. La mirada objetiva sobre los siempre posibles escenarios pacíficos nos permite trabajar -para su concreción- dentro del marco de los valores necesarios para sostener una *cultura dialógica*.

**También consideramos importante instruir a los alumnos en la *Diplomacia Virtual* que deviene del fenómeno de la *globalización* que, por otra parte, es un proceso añoso que comenzó con las rutas del perfume y el comercio, siguió con el descubrimiento de América y la expansión europea, y llegó hasta el embate actual. Debida al avance de los medios de comunicación y el transporte aéreo, la *globalización* es sinónimo del fenómeno de la *aceleración***

**tiempo-espacio basada en cambios tecnológicos extensos, revolución de los medios, integración económica y cambios masivos en sistemas de producción y mercados de trabajo. Es importante entender, estudiar y analizar sus aspectos positivos y negativos y la necesidad de fundamentarla en el respeto ético del paisaje humano. Como afecta a la vida interestatal y, en consecuencia, a las funciones diplomático-consulares, consideramos de importancia incluir esta temática en nuestro programa, porque, además, entendemos que este proceso de transformación afecta de manera decisiva los criterios y parámetros interpretativos en uso para el estudio de las relaciones internacionales implicando un cambio paradigmático en tanto “la globalización no es solamente acerca de fenómenos ‘reales’ sino también un modo de interpretar el mundo” (Mittelman, 2002).**

En este sentido se tornan crecientemente “líquidas” las líneas de demarcación entre lo doméstico y lo exterior que son convenciones muy fuertes en nuestra disciplina y se pone en cuestión el estado-centrismo de la teoría realista que se plasmó, asimismo, en la asunción implícita del ‘punto de vista del Estado’ como una perspectiva establecida. Este cambio de los marcos mentales implica el paso del paradigma de lo internacional, basado en la interconexión de espacios nacionales —que continúan, no obstante, siendo sitios distintos y separados divididos claramente por sus fronteras- al paradigma de *lo global*.

Vinculado con esta proposición, introducimos el estudio de las gestiones internacionales de los gobiernos no centrales en el mundo —también denominados mesogobiernos, provincias, circunscripciones, distritos federados, etc., según el Estado- que buscan la vinculación externa, pues se presume que ésta contribuye al mejoramiento de sus capacidades institucionales para atraer los recursos y el talento necesarios para gestar su propio desarrollo. Esta práctica, descrita como *paradiplomacia*, ha sido objeto de variadas denominaciones. No obstante, el término ha evolucionado con cierto grado de popularidad a lo largo de la literatura especializada. Duchacek y Soldatos encontraron el marco teórico idóneo para analizar e interpretar la cada vez mayor actividad internacional de esos gobiernos no centrales en el enfoque global transnacional y en la noción de *interdependencia compleja* propuesta en los ensayos teóricos de Robert Keohane y Joseph Nye, quienes establecieron que la nueva agenda de las relaciones internacionales se caracteriza por un número creciente de *temas complejos* que abarca a *todos los niveles de gobierno*.

El Programa ofrece, en fin, una perspectiva creativa y dinámica de la investigación, el saber y el conocimiento sobre el Derecho Diplomático-Consular y la Negociación Internacional: conflicto y paz en un mundo incierto, en el que los futuros egresados deberán aplicarse en la búsqueda del diálogo, la síntesis, la discusión y la solución a los problemas de la tensión y la disputa internacionales de forma razonable y necesariamente interdisciplinaria.

#### **Algunas consideraciones sobre los temas-ejes del Programa:**

##### **a. Por qué estudiamos las normas de Derecho Diplomático y Consular juntas.**

El examen del carácter del Derecho Diplomático-Consular (\*) y de los medios de que dispone para procurar su efectividad, dejan de manifiesto que es Derecho

Internacional Público, regido por sus mismos principios, cuyo contenido normativo responde a las características propias de ese derecho, sin perjuicio de que se consideren como derecho diplomático-consular las normas del derecho interno de los Estados destinadas a regular la acción de los órganos diplomáticos y consulares, sus funciones o el trato que se ha de dar a ellos y a los miembros de su personal: tales normas se aplican por remisión a las normas de derecho internacional, y su contenido y alcance han de mantenerse siempre dentro del respeto de ellas. En todo caso el Derecho Diplomático-Consular es una parte que puede individualizarse dentro del ordenamiento jurídico internacional porque dispone de medios e instrumentos de actuación y de aplicación que le son específicos.

Además, las relaciones diplomáticas y consulares responden genéricamente a unas mismas particularidades en el ámbito general de las relaciones internacionales y en el más específico de las relaciones interestatales, de modo que, frente a las demás relaciones posibles, presentan perfiles comunes. También encontramos entre ambas relaciones, manifestaciones de coordinación, interconexión o complementariedad, tendentes a conseguir una *mejor acción exterior del Estado*. Están bajo la dirección de un mismo departamento ministerial (el de Asuntos o Relaciones Exteriores), en el que, además, misiones diplomáticas y oficinas consulares se encuentran integradas, formando parte de su estructura. Existiendo relaciones diplomáticas y consulares, la misión diplomática del Estado acreditante coordinará las oficinas consulares que estén establecidas en el Estado receptor, sobre las que ejercerá supremacía jerárquica, y -una manifestación más de la conexión entre ambas- existe la posibilidad de que entre los órganos diplomáticos y consulares se produzca cierta "permeabilidad funcional", es decir, que cada uno de ellos pueda ejercer funciones propias del otro.

En consecuencia, transcribiendo a Vilariño Pintos, podemos adoptar una definición comprensiva del Derecho Diplomático-Consular con independencia de las especificidades propias de cada

ámbito de regulación. Afirmamos, así, que es "la parte del Derecho Internacional que regula el modo de ser de las relaciones oficiales y formales entre sujetos de ese derecho, abarcando el envío y establecimiento de los órganos pertinentes, sus características y formas de actuación, funciones, *status* y extinción, así como el régimen y *status* de quienes los encarnan o son miembros de su personal".

(\*) Con relación al sistema de normas considerado unitariamente bajo el título *Derecho Diplomático-Consular*, la cátedra sigue al Prof. Adolfo Maresca y al Prof. Eduardo Vilariño Pintos.

### **b. Las perspectivas de la Diplomacia**

Diferentes modelos internacionales exigen distintas conductas diplomáticas para lograr los resultados deseados. En el orden DIADICO que imperó durante la Guerra Fría, se concedió gran importancia a la competencia nuclear y militar entre los grandes bloques hegemónicos. La diplomacia dentro del bloque se convirtió en dirección de la coalición frente a una amenaza exterior. Mientras subsistía el peligro de guerra entre los bloques, los intereses estatales estaban inmersos en la oposición común al enemigo exterior. En tales circunstancias, los fines de la diplomacia eran: a) garantizar la seguridad militar de los aliados y b) la disuasión nuclear de los enemigos. Dentro de

cada bloque se habían establecido mecanismos político-militares integrados, supranacionales (OTAN y Pacto de Varsovia) y, entre ellos, bastaba con mantener conexiones diplomáticas menguadas y oficiosas. En síntesis: en un mundo bipolar las funciones militares sustituyen en buena medida a las diplomáticas y se opera dentro de campos netamente diferenciados de objetivos comunes y opuestos.

En un orden HETEROGÉNEO (multipolar), enemigos y aliados no están claramente diferenciados y, por lo tanto, *se exigen diferentes grados de competencia y práctica diplomáticas*. Los resultados estarán condicionados tanto por la habilidad diplomática como por la fuerza militar. Mientras no surja una grave amenaza al sistema internacional, las alianzas y las contraposiciones serán ensayos, intentos, tanteos, más o menos breves o prolongados. Aquí los Estados más poderosos son capaces de defenderse a sí mismos, por lo que acuerdos militares serán menos o no necesarios y su posición mejorará, por lo tanto, no por sus hazañas militares sino por sus éxitos diplomáticos. Un orden *verdaderamente multipolar* exigirá un gran aumento del cuerpo diplomático y de la prudencia diplomática, a la que ya Boutros Boutros-Ghali rotuló para el futuro de “preventiva”. Como las combinaciones políticas serán difíciles de predecir y el número de los Estados partícipes aventajados muy grande, la información y la investigación diplomáticas serán de suma importancia. Además, la negociación internacional se convertiría en un factor tan esencial como la fuerza proporcional.

En el supuesto intermedio, esto es, el de un orden OLIGOPOLAR (con no más de un grupo de Estados de gran potencialidad y dominio), algunos factores (militar, nuclear, tecnológico, informático, económico, financiero, etc.) continuarían ejerciendo gran influencia, puesto que constituirán la capacidad diferenciadora (los demás Estados no desempeñarían roles significativos). Las relaciones entre las potencias requerirían un sutil equilibrio de técnicas diplomáticas (virtuosismo diplomático semejante al practicado en el siglo XVIII), porque las perturbaciones -aun las más sutiles- en su régimen de enemistad o acuerdo tendrían impacto decisivo sobre los intereses vitales de una de ellas. Si la oligarquía se mantiene unida, detentaría la supremacía teórica sobre el resto del mundo, pero sus divisiones internas darán lugar a luchas diplomáticas para ganar el apoyo de los Estados más pequeños: de nuevo la variable diplomática podría imponer su influencia.

De cualquier modo, en el siglo XXI nos parece posible que haya un renacimiento de la diplomacia histórica si los Estados no pueden tolerar la violencia sin límites, los flagelos del terrorismo y la globalización descarnada que ignora la heterogeneidad del paisaje humano.

### ***c. La Diplomacia Virtual***

Por Diplomacia Virtual se entiende el estudio del papel que cumplen las tecnologías informáticas y de comunicaciones en la conducción de las relaciones internacionales, y particularmente cómo afectan al manejo del conflicto internacional y su solución. afectan al manejo del conflicto internacional y su solución.

Se trata, simplícidamente, a) de reconocer el impacto que las tecnologías informáticas tienen sobre las estructuras institucionales y la efectividad operacional en el área de las relaciones diplomáticas y consulares; b) de comprender cómo la revolución informativa está transformando el carácter de las relaciones internacionales y el conflicto; c) de identificar modalidades en que la información y la comunicación

puedan fortificar la diplomacia preventiva y la solución pacífica de conflictos y d) de considerar áreas potenciales de cooperación entre grupos abocados a la solución de crisis.

#### *d. Negociación Internacional*

Muchos autores definen al gobierno a *partir de la conducción del conflicto a que da lugar la actividad humana* independientemente del mayor o menor grado de complicación que esos conflictos tengan. Las administraciones centrales requieren de políticos que conozcan cómo encarar las demandas de los grupos que conforman la sociedad para reducir la complejidad de las relaciones de grupos entre sí. No tutelados, estos conflictos pueden escalar en virulencia (vastas regiones del planeta fueron y son presas de violentas rivalidades que resultaron en guerra civil y colapso estatal), pero bien dirigidos, dan al gobierno la oportunidad de encaminar energías en programas esenciales de crecimiento público.

El conflicto no sólo se presenta al interior del Estado, existen *relaciones interestatales conflictivas* de toda especie, que requieren, para morigerar sus efectos, de diplomáticos-negociadores. Es que la *hobbesiana* realidad internacional -acentuada por la globalización- ha superado las posibilidades de NU. El ex-Secretario General, Dr. Boutros Boutros Ghali (Informe del Secretario, Junio de 1992) llamaba en su *Agenda para la Paz* a instrumentar la *diplomacia preventiva* y en el *Suplemento de la Agenda* (1995) a renovar e intensificar los esfuerzos para que esa diplomacia fuese de *práctica constante* entre los Estados miembros. Esta advertencia elevó a la negociación internacional -esencia y porqué de las relaciones exteriores y de las funciones diplomática y consular- a categoría de *formación inexcusable*

La evidente necesidad de negociadores con experiencia en la conducción y administración de conflictos y grupos de ayuda, para colaborar en el acercamiento de Estados y facciones, estamentos o empresas internacionales en pugna, nos ha sugerido la idea de profundizar el estudio de la negociación y el aprendizaje de las prácticas negociadoras e introducir esos análisis en la asignatura.

La demostrada importancia de la negociación como proceso en el orden societario, su cualidad de instrumento, medio y apoyatura para producir armonía y acuerdos entre las partes también son parte de esa reflexión, al igual que la condición de mandato y gestión encaminados a satisfacer un interés de contacto.

La confusa y vacilante realidad interestatal y el desarrollo de las comunicaciones, el comercio y el transporte internacional, la interpretación de los especialistas y el análisis del ciudadano común, también son justificaciones de esta inclusión.

#### **Objetivos Generales:**

- a) Conocer y analizar el ejercicio de las actividades diplomática y consular en sus diversas expresiones y examinar los ordenamientos jurídicos que las regulan, a nivel nacional e internacional.**
- b) Comprender y analizar con espíritu crítico la dinámica del sistema internacional.**
- c) Estudiar el sistema internacional de relaciones con que operan los actores gubernamentales y no gubernamentales así como las interacciones que se

establecen y los efectos sobre el diseño de la política exterior de la República Argentina.

- d) Conocer y analizar el ejercicio de la negociación en sus múltiples manifestaciones (con especial hincapié en la internacional) y las actividades conexas a su práctica.
- e) Conocer y analizar el entrenamiento del negociador en el uso de técnicas y recursos, mejorando las habilidades negociadoras de quienes -por su actividad internacional- tratarán con representantes de otros países. [Para alcanzar este objetivo se describe la negociación internacional como un proceso por fases, indicando la forma más eficaz de afrontar cada una de ellas].

Objetivos Específicos:

- a. Interpretar el desarrollo histórico, la concepción general y las fuentes del Derecho Diplomático y Consular, para comprender las bases de su conformación como rama del Derecho Internacional general.**
- b. Conocer cómo se establecen las relaciones diplomáticas y consulares y cuáles son los medios de acción de que disponen las diferentes categorías de personal para llevar adelante esas relaciones.**
- c. Conocer las funciones diplomáticas y consulares clásicas. Identificar los contenidos del Derecho Diplomático y Consular, aplicándolos a las estructuras de las nuevas instancias, conociendo las actuales formas específicas del comportamiento estatal en el área internacional.**
- d. Reconocer los contenidos del Derecho Diplomático y Consular en lo referente al estatuto especial del personal de las representaciones permanentes y las oficinas consulares.**
- e. Incorporar herramientas que favorezcan la comprensión del proceso de la negociación y, especialmente, la que se da en ámbito internacional.**
- f. Comprender la importancia de la administración y prevención del conflicto.**
- g. Incorporar herramientas que favorezcan una comprensión y dominio del proceso completo de la negociación. Tomar contacto con las nuevas técnicas de negociación para actuar en el ámbito internacional.**
- h. Conocer y desarrollar habilidades, perfeccionando específicamente las competencias centrales para la negociación, la prevención y administración del conflicto.**



## CONTENIDOS Y BIBLIOGRAFIA:

UNIDAD 1
CONTENIDOS:
<p><b>1. Concepto y fuentes del Derecho Diplomático y Consular.</b> Orígenes. Fundamentos. Fuentes y evolución progresiva de ambos ordenamientos jurídicos. El proceso pendular de sus desarrollos.</p> <p><b>2. La Misión Diplomática Permanente y la Oficina Consular.</b> La creación de la misión diplomática y la oficina consular. Personalidad jurídica internacional, reconocimiento de estados y acuerdo de voluntades. Categorías, estructura y organización de la misión diplomática y de la oficina consular. El personal de la misión diplomática y de la oficina consular: nombramiento y actividad. Acreditación múltiple. El Cuerpo Diplomático y Consular. Transformación, suspensión y extinción de la Misión Diplomática Permanente y de la Oficina Consular.</p>
BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA:

a- Obras básicas

- BARROS VAN BUREN, Mario, *El sentido profesional de la Diplomacia* en Revista *Diplomacia*, Academia Diplomática de Chile, Santiago, 1974.
- BATTAGLIA, Elvira, *La Política Exterior y la Diplomacia en tiempos de incertidumbre*, Cuaderno de Cátedra, Fac. de CP y RR. II, Universidad Nacional de Rosario, 2010.
- CAHIER, Philippe, *Derecho Diplomático Contemporáneo*, Madrid, ed. Rialp SA, 1965.
- CANTILLO, José María, *La Profesionalidad del Diplomático*, Buenos Aires, ed. Grupo Editor Latinoamericano, 1993. Caps. II y IV.
- DO NASCIMENTO e SILVA, Geraldo E., *Diplomacia y Protocolo*, trad. Dr. José Bianco, Rosario, ed. Universidad Nacional de Rosario, 1973. Caps. VI al XIII.
- GÓMEZ DE LA TORRE, José María, *El régimen de las Capitulaciones y el principio de la extraterritorialidad en el Derecho Consular*, en Revista *Afese*, N° 22, Ecuador, 1993, pp. 69-84.
- KISSINGER, Henry, "La nueva cara de la Diplomacia: Wilson y el Tratado de Versalles", en *La Diplomacia*, Ed. FCE, México, pp. 214 -242, 1995.
- MARESCA, Adolfo, *Las Relaciones Consulares*, Madrid, ed. Aguilar, 1974.
- MORENO PINO, Ismael, *La Diplomacia. Aspectos teóricos y prácticos de su ejercicio profesional*, ed. Fondo de Cultura Económica, México, 2001, pp.69-118. (Tema: Historia y Fuentes).
- MORENO QUINTANA, A., *Tratado de Derecho Internacional*, ed. Sudamericana, Buenos Aires, 1963, 3 tomos. (Véase: Tomo I, cap. 1 y cap. 5).
- NICOLSON, Harold, *La Diplomacia*, traducción Adolfo Alvarez Buylla, ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1967, pp. 45-62.
- OLLOQUI, Juan José, *Consideraciones sobre antecedentes del Derecho Diplomático*, Boletín Mexicano de Derecho Comparado, N° 99, México, 2000.
- PÉREZ GIL, Luis, *Análisis de la Política Exterior de los Estados. Su aplicación en las relaciones internacionales de España durante el bienio republicano-socialista (1931-1933)*, Tesis Doctoral, Universidad de La Laguna, Tenerife, Cap. I (pp.19-43), 2011.
- PÉREZ MANZANO, Antonio, *La Diplomacia. Orientación Vocacional y Profesional*, Texto de Ciencias Políticas de la ENEP-ARAGÓN, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 18-24, 1989.
- ROJAS PAZ, Pablo, *Hombres y momentos de la Diplomacia*, Buenos Aires, ed. Atlántica, 1946. Caps. VII, XII, XIII.
- STOESSINGER, John, *La naturaleza de la política exterior* en *El poderío de las Naciones*, pp. 39-42, 1961.
- VILARIÑO PINTOS, Eduardo, *Curso de Derecho Diplomático y Consular*, Madrid, ed. Tecnos, pp. 28-37; 91-103, 1987.

**Aclaración: Los manuales de los Profesores P. Cahier y A. Maresca serán empleados durante todo el cursado de la materia.**

**b- Documentos**

Carta de Naciones Unidas.

**Constitución de la Nación Argentina.**

**Ley 20957/75 del SEN (Servicio Exterior de la Nación).**

Convención de Viena sobre Relaciones e Inmunidades Diplomáticas, 1961.

Convención de Viena sobre Relaciones Consulares, 1963.

Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, 1969.

Convención sobre Misiones Especiales, Nueva York y Protocolo facultativo sobre la solución obligatoria de las controversias, 1969.

Resolución de la Asamblea General (2625/XXV). Declaración sobre los Principios de Derecho Internacional referentes a las relaciones de amistad y cooperación entre los Estados, de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas. 24.10.70.

Convención sobre prevención y castigo de delitos contra personas internacionalmente protegidas, inclusive agentes diplomáticos, Nueva York, 1973.

Convención de Viena, sobre representación de los Estados en sus relaciones con las Organizaciones Internacionales de carácter Universal, 1975.

Convención de las Naciones Unidas sobre las inmunidades jurisdiccionales de los Estados y sus bienes, 2004.

**Reglamento de Viena sobre la precedencia entre los agentes diplomáticos del 19 de marzo de 1815.**

***Estos documentos serán utilizados durante todo el cursado de la materia.***

<b>UNIDAD 2 Funciones diplomáticas y consulares clásicas y contemporáneas</b>
<b>CONTENIDOS:</b>
<p><b>1. Funciones diplomáticas y consulares tradicionales.</b>  Representación, protección diplomática y consular (reglas generales para que pueda tener lugar), negociación con el estado receptor, observación e información, fomento de relaciones amistosas y cooperación internacional. Principios que deben inspirar la actividad de la misión diplomática y la oficina consular (no intervención en los asuntos internos del estado receptor y sumisión a la ley local). Deberes del estado receptor con relación a las misiones diplomáticas y oficinas consulares.</p> <p><b>2. Nuevos escenarios sociales, políticos y económicos para las actividades diplomáticas y consulares. Reformulación de las actividades diplomáticas y consulares características a partir de los cambios en el sistema internacional.</b>  Cambios en el sistema internacional. Opinión pública y política exterior. Alteración de los límites entre la política exterior e interior. Soberanía estatal. Concepto de poder. La diversidad cultural y los enfrentamientos de identidades culturales. El rol del diplomático y del agente consular en la difusión de los intereses y necesidades nacionales.  La aparición de los meso-gobiernos y la gestión internacional que realizan los gobiernos no centrales: la Paradiplomacia. La actuación externa de actores sub-nacionales.</p> <p><b>3. Nuevas formas diplomáticas e inéditos asuntos y materias de la agenda diplomática y consular.</b> La <i>neo-diplomacia</i> y la diplomacia a través de las organizaciones internacionales (diplomacia parlamentaria), la diplomacia "a alto nivel" o "cumbres", las representaciones de las organizaciones internacionales ante los estados y las representaciones entre organizaciones internacionales. Diplomacia Preventiva. La Agenda Para la Paz y el Suplemento para la Agenda de Boutros Boutros Ghali. La diplomacia preventiva de NU: instrumentación. La Diplomacia Virtual Las misiones especiales (la diplomacia "<i>ad hoc</i>"). Debilitamiento del papel del diplomático tradicional y perspectivas de la diplomacia. Funciones diplomáticas y consulares no usuales.  Automatización de actividades rutinarias. Documentos y correspondencia diplomática y consular.</p>
<b>BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA:</b>

a- Obras básicas

- BATTAGLIA, Elvira, *Apunte de Cátedra sobre funciones consulares*.
- BATTAGLIA, Elvira, *Diplomacia Preventiva*, en Revista *Mundos*, Publicación periódica de Relaciones Internacionales, Año I, N° 4, diciembre de 1998, Rosario.
- BOUTROS BOUTROS, Ghali, *Un programa de paz*. Disponible en Internet en <http://www.fasoc.cl/files/articulo/ART41211777618a9.pdf>
- BURGOS DE LA OSSA, María Angélica & LOZADA PIMIENTO, Nicolás, *La protección diplomática en el marco de las controversias internacionales de inversión*, Revista Colombiana de Derecho Internacional, pp. 252-260, 2009.
- CAHIER, Philippe, *Derecho Diplomático Contemporáneo*, Madrid, ed. Rialp SA, 1965.

- CARDOSO, Fernando Henrique, *La globalización y los desafíos de la democracia en el plano internacional*, en *Revista Foreign Affairs en Español*, Vol. 2, N° 1, Primavera 2002.
- CARREÓN, Pedro, *El fenómeno de los gobiernos no centrales activos internacionalmente*, en: [http://www.protocolo.com.mx/articulos.php?id\\_sec=3&id\\_art=2548](http://www.protocolo.com.mx/articulos.php?id_sec=3&id_art=2548) Revista "Protocolo", México, septiembre 2007.
- CASTELLS, Manuel, *Globalización y Antiglobalización*, *El País*, 24-07-2001, <http://es.geocities.com/posdatas/castells0207.html>.
- CASTELLS, Manuel, *La crisis de la sociedad de la red global: 2001 y después*, en <http://www.cidob.org/Castellano/Publicaciones/Anuarios/01castells.html>.
- CORTELLETTI, Juan, *Las cárceles extranjeras: un área de trabajo para los consulados argentinos, Asistencia a argentinos detenidos en el exterior*, en "Res Diplomática", Revista del Instituto del Servicio Exterior de la Nación (ISEN), Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Bs.As., Sda. Época, N° 2, dic. 2007, pp. 179 a 187.
- DAVENPORT, David, *The New Diplomacy*, Policy Review N° 116, December 2002-January 2003. (Hoover Institution).
- FERRERO, Mariano, *La glocalización en acción: regionalismo y paradiplomacia en Argentina y el Cono Sur Latinoamericano*, en Revista Electrónica de Estudios Internacionales, N° 11, 2006. [www.reei.org/reei%2011/reei11.htm](http://www.reei.org/reei%2011/reei11.htm).
- GALLARDO PEREZ, Abel, *Paradiplomacia. La dimensión subnacional de las relaciones internacionales*, Revista *Diplomacia*, N° 110, enero-marzo 2007, Santiago de Chile.
- MARESCA, Adolfo, *Las Relaciones Consulares*, Madrid, Ed. Aguilar, 1974.
- MARÍN, Guillermo, *La tercera revolución de la Diplomacia*, Fellow Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, 2000.
- MORENO PINO, Ismael, *La Diplomacia. Aspectos teóricos y prácticos de su ejercicio profesional*, ed. Fondo de Cultura Económica, México, pp. 350-366, 2001.
- OVIAMIONAYI IYAMU, Víctor, *Diplomacia pública en la bibliografía actual*, Revista *Ámbitos*, N° 11-12, pp. 215-236, 2004.
- PEÑA, Félix, *La compleja red de cumbres presidenciales. Reflexiones sobre la diplomacia presidencial multilateral y multiespacial en América del Sur* en "América Latina Hoy", pp.29-47, 2005.
- RAMONET, Ignacio, *New World order*, en *Le Monde Diplomatique*, june 1999, <http://www.monde-diplomatique.fr/en/1999/06/?c=01ramonet>.
- RUIZ SANCHEZ, Lucía, *La Convención de Viena sobre representantes ante Organizaciones Internacionales. Análisis y comentarios*, Revista del Centro de Relaciones Internacionales, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 43-76, 1978.

<b>UNIDAD 3: El estatuto privilegiado de la Misión Diplomática Permanente, de la oficina Consular y del personal de ambas</b>
---

CONTENIDOS:
-------------

**Privilegios e inmunidades: fundamentos, teorías, extensión, renuncia y límites. Inviolabilidad (inmunidad de coerción), inmunidad de jurisdicción, inmunidad de ejecución, privilegios de orden fiscal y aduanero, de las misiones diplomáticas, de las oficinas consulares y del personal de las mismas. De los muebles, documentos, transportes y archivos. El asilo diplomático. Otros privilegios. Prerrogativas de las familias de los diplomáticos y agentes consulares. Duración de las inmunidades y privilegios. Recursos para obtener satisfacción del beneficiario del privilegio.**

**BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA:**

a. Obras Básicas

- CAHIER, Philippe, *Derecho Diplomático Contemporáneo*, Madrid, Ed. Rialp SA, 1965.
- DIEZ DE VELASCO, Manuel, *Instituciones de Derecho Internacional Público*, Ed. Tecnos, Madrid, 1997 (*Inmunidad de Jurisdicción del Estado*)
- HAFNER, Gerhard, *El derecho a las contramedidas en el proyecto de artículos de la CDI sobre responsabilidad del Estado*, en “Revista Electrónica de Estudios Internacionales”, N° 5, 2002, en: [www.reei.org](http://www.reei.org).
- HERZ, Mariana, *La nueva Convención de Naciones Unidas sobre Inmunidad de Jurisdicción de los Estados y sus bienes. Su compatibilidad con el régimen argentino*, “Revista Electrónica de Estudios Internacionales”, N° 10, 2005.
- KAWABATA, Juan, *El asilo y su relación con los crímenes internacionales. La posición de la Comisión Interamericana de Derechos Humanos*, en FRANCO, Leonardo (Coord), *El asilo y la protección internacional de los refugiados en América Latina*, ACNUR-IIDH, 2005.
- MARESCA, Adolfo, *Las Relaciones Consulares*, Madrid, Ed. Aguilar, 1974.
- MASTAGLIA, Gabriela, *Inmunidad de Ejecución de Estados*, Trabajo realizado para el Proyecto Inmunidad de Jurisdicción en Derecho Internacional Público y en Derecho Argentino, Centro de Investigaciones en Ciencias Jurídicas y Sociales de la subselección Paraná de la PUCA, s/f. En: <http://200.16.86.50/digital/34/revistas/du/mastaglia1-1.pdf>.
- MORENO FERNANDEZ, Abel G., *La atribución al Estado de responsabilidad internacional por los hechos ilícitos de los particulares*, en: “Revista Electrónica de Estudios Internacionales”, número 12, 2006, en: [www.reei.org](http://www.reei.org).
- MORENO PINO, Ismael, *La Diplomacia. Aspectos teóricos y prácticos de su ejercicio profesional*, ed. Fondo de Cultura Económica, México, 2001, pp. 281-312 (Tema: asilo diplomático).
- Notas Periodísticas sobre el Caso Libia-Gran Bretaña, *La Vanguardia*, 1984.
- PÉREZ GIRALDA, Aurelio, *El proyecto de la Comisión de Derecho Internacional sobre responsabilidad de los Estados, al final del camino*, Conferencia en la Real Academia de Legislación y Jurisprudencia, Madrid, 2001.
- RÍOS RODRIGUEZ, Jacobo, *Límites y beneficiarios de la inmunidad de los gobernantes*, en “Revista Electrónica de Estudios Internacionales”, N° 13, 2007, en: [www.reei.org](http://www.reei.org)
- TORRES GIGENA, Carlos, *Asilo Diplomático. Su práctica y teoría*, Ed. La Ley, Buenos Aires, 1960, pp. 31-43; 145-172.
- WOOD, Michael, *Convención sobre la prevención y el castigo de delitos contra personas internacionalmente protegidas, inclusive los agentes diplomáticos*, United Nations Audiovisual Library of International Law, 2008.

<b>UNIDAD 4: Negociación Internacional (1)</b>
<b>CONTENIDOS:</b>
<p><b>1. INTRODUCCION.</b> La negociación como forma de interacción social. Definición de negociación internacional. Características. Etapas corrientes de la negociación internacional. Intereses y objetivos nacionales. Vinculación de la negociación internacional con el derecho, la economía y la ética.</p> <p><b>2. DIMENSION HUMANA DE LA NEGOCIACION.</b> Características y condiciones físicas, intelectuales, culturales y profesionales que debe reunir el negociador. Generación de confianza, liderazgo y trabajo en equipo. Adaptabilidad, creatividad y toma de decisiones. Necesidad de reflexión y actualización continua del negociador. Toma de decisiones con relación a la negociación a emprender y durante su desarrollo. Cultura y negociación. Papel de la cultura en la negociación internacional. Valor asignado al lenguaje, relaciones personales, organización jerárquica, formalidades, compromiso. Reacción en casos de “bluffing”, amenazas o incumplimiento de lo pactado.</p>
<b>BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA</b>



*Obras Básicas:*

- ALBRECHT, Karl, ALBRECHT, Steve, *Como negociar con éxito. El método de avanzada para construir tratos justos para todos*, Ed. Granica, Buenos Aires, pp. 109-142, 1994.
- ALICE, Mauricio, *El funcionamiento del proceso de toma de decisiones y las características del negociador argentino*, CARI, Serie Artículos y Testimonios, N° 55, 2009.
- AVRUCH, Kevin & BLACK, Peter, *La resolución de conflictos en marcos interculturales: problemas y perspectivas*, Memo, 2009.
- BATTAGLIA, Elvira, *Interés y Negociación Internacional. Viejas prácticas en nuevo escenario*, en Revista "Invenio", Revista Académica de la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano, Rosario, ed. UCEL, Año VI, N° 10, pp. 61-85, 2003.
- BELTRAMINO, Juan Carlos M., *Cómo negociar internacionalmente*, Buenos Aires, ed. Abeledo-Perrot, 1994.
- BELTRAMINO, Juan Carlos M, *La ejecución de lo acordado en la negociación internacional*, Nuevo Hacer-ISEN, 2004.
- FAURE, Guy, *Cultura y Negociación en Jornadas sobre requerimientos y tendencias actuales de la negociación internacional*, J.C. Beltramino (coord.), CARI, Buenos Aires, 65-89, 1997.
- FISHER, Glen, *Negociación Internacional. La perspectiva transcultural*, en *Cuadernos de Información y Comunicación*, pp. 133-177, 2003.
- FISHER, Roger y URY, William, *Sí, de acuerdo. Cómo negociar sin ceder*. Buenos Aires, Norma, 1989.
- FRIED SCHNITMAN, Dora y SCHNITMAN, Jorge, *Nuevos paradigmas, comunicación y resolución de conflictos*, Publicado como "Nuovi paradigmi, comunizione e risoluzione dei conflitti". *Pluriverso, Biblioteca delle idee per la civiltà planetaria, V (2)* 2000, 73-83. (Milán: Etaslibri, RCS libri spa). En: Revista Interdisciplinaria de Mediación y Resolución de Conflictos, "La Trama", Número 4 - El proceso de Mediación- abril 2003.
- INGOUVILLE, Francisco, *Negociación Creativa, algunos objetivos, obstáculos y soluciones*, en Revista Interdisciplinaria de Mediación y Resolución de Conflictos, "La Trama", Número 10 – Negociación - mayo 2004.
- KATZ JAMESON, Jessica, et. al., *Exploring the role of emotion in conflict transformation*, en - "Conflict Resolution Quarterly", vol. 27, N° 2, 2009.
- MEDINA SALGADO, César & ESPINOSA ESPÍNDOLA, Mónica, "La toma de decisiones en un mundo posmoderno: de la racionalidad al caos", Revista Gestión & Estrategia, Departamento de Administración de la UAM-Azcapotzalco, 2002.
- MUNUERA GÓMEZ, Pilar, "El modelo circular narrativo de Sara Cobb y sus técnicas", en *Portularia*, Vol VII, N° 12, Universidad de Huelva, 2007.
- SEMINARE DOCHERTY, Jayne, *"Adaptive" Negotiation: Practice and Teaching en AAVV, Venturing Beyond the Classroom*, DRI Press, Hamline University School of Law, 2010.

## UNIDAD 5: Negociación Internacional (2)

### CONTENIDOS:

**3. DIMENSION TECNICA.** a) Pre-negociación. Fases: informativa, de fijación de objetivos, pre-operativa y de concertación. Negociaciones bilaterales, pluri y multilaterales, congéneres y mixtas. Influencia y poder relativo de las partes. Negociación interna. Naturaleza de los temas: tema único, temas múltiples. Complejidad, politicidad, juridicidad. Componentes económicos y financieros. Formalidad e informalidad. Confidencialidad y publicidad de lo tratado y acordado. b) Sistema jurídico y negociación. Participación de juristas en las distintas etapas del proceso negociador. c) Poder y negociación. Poder estructural, percibido, de comportamiento. Simetría y asimetría de poder en negociaciones bilaterales y multilaterales. Poder proveniente de terceras fuentes. d) Intereses y objetivos de las partes. Aspectos competitivos y cooperativos. El regateo o “bargaining”. e) Desarrollo procesal de la negociación: coexistencia entre aspectos procesales y sustantivos. Reglas “ad hoc” adoptadas por las partes y reglamentos utilizados en reuniones multilaterales. f) Temas: negociabilidad, complejidad en relación con su faz técnica y con los intereses de las partes. g) Procesos negociadores pluri y multilaterales. Estructura, reglas y prácticas de tipo parlamentario. Métodos para la adopción de decisiones. h) Intervención de terceras partes. La mediación. Caracterización y alcances.

**4. EVALUACION E IMPLEMENTACION DE LA NEGOCIACION.** a) Análisis de la negociación realizada. Examen comprensivo del proceso negociador en su aspecto metodológico y de la actuación de las partes. Evaluación de los objetivos alcanzados. Balance y recomendaciones para la actuación futura. b) Implementación de las negociaciones intergubernamentales, interempresariales y de los organismos internacionales. El cumplimiento de lo acordado. Soluciones de tipo judicial y arbitral en negociaciones comerciales. Negociaciones post-acuerdo.

### BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA:

BATTAGLIA, Elvira, *Interés y Negociación Internacional. Viejas prácticas en nuevo escenario*, en Revista *Invenio*, Revista Académica de la Universidad del Centro Educativo Latinoamericano, Rosario, ed. UCEL, Año VI, N° 10, pp. 61-85, 2003.

-BEARDSLEY, Kyle, QUINN, David, et. al., “Mediation style and crisis outcomes”, en *Journal of Conflict Resolution*, vol. 50, N° 1, 2006.

-BELTRAMINO, Juan Carlos M., *Cómo negociar internacionalmente*, Buenos Aires, ed. Abeledo-Perrot, 1994.

-BELTRAMINO, Juan Carlos M, *La ejecución de lo acordado en la negociación internacional*, Nuevo Hacer-ISEN, 2004.

-BURTON, John, *La resolución de conflictos como sistema político*. Disponible en Internet en: George Mason University: Working Paper No. 1, 1989, Fairfax, Virginia: Institute for Conflict Analysis and Resolution, <http://www.gmu.edu/depts/icar/La%20Resolution.pdf>

- DRAHOS, Peter, *When the weak bargain with the strong: negotiations in the World Trade Organization*. International Negotiation, N° 8, 2003; pp. 79-109. Disponible en Internet en <http://www.papers.ssrn.com/sol3cf-dev/AbsByAuth.cfm?per-id333620>
- FISAS, Vinceç, *Abordar el conflicto: la negociación y la mediación*, en Revista *Futuros*, N° 10, Vol. III, 2005.
- FISHER, Roger y URY, William, *Sí, de acuerdo. Cómo negociar sin ceder*. Buenos Aires, Norma, 1989.
- LARSON, Mary Jo, *In Theory. Low-Power Contributions in Multilateral Negotiations: A framework Analysis*, pp. 133-148, 2003.**
- LEIB, Karl, *Negotiating the space station: reflections on an N-Level game*. Trabajo preparado para International Studies Association Annual Conference, Quebec, 2004.**
- METCALFE, Les & METCALFE, David, "Tools for good governance: an assessment of multiparty negotiation analysis", en *International Review of Administrative Sciences*, Vol. 68, 2002.**
- ORMACHEA CHOQUE, Iván, De la teoría a la práctica: Un nuevo modelo de negociación, en Revista Interdisciplinaria de Mediación y Resolución de Conflictos, "La Trama", Número 10 – Negociación - mayo 2004.
- PUTNAM, Robert, *Diplomacia y política nacional: la lógica de los juegos de doble nivel*, en *Zona Abierta*, 74, 1996.
- ROTULO, Daniel, *Uruguay y su poder de negociación como socio pequeño en el MERCOSUR*. En "Revista de Ciencias Sociales", Departamento de Sociología, FCS, Año XV / N°20, Junio 2002, pp. 87-101. Disponible en Internet en: <http://www.bibliotecavirtual.clacso.org.ar/libros/uruguay/DS/revista20.pdf>
- SILVA, Cristina, *El proceso de negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos*, en *Colombia Internacional*, N° 65, 2007.
- VALENCIA RODRIGUEZ, Luis, "Experiencias de negociaciones internacionales", en Revista *Afese*, N° 48, Ecuador, s/f.
- WEHR, Paul, *El manejo del conflicto para construir una sociedad pacífica*. Traducido al español por Leopoldo Artiles de un Ensayo basado en el libro de Paul Wehr y Otomar Bartos, *Using Conflict Theory*, 2002. Disponible en Internet en: <http://www.socsi.colorado.edu/wehr/sumario%20de%20wehr.pdf>

### **REGIMEN DE CURSADO Y EVALUACION:**

#### **CONDICIONES PARA LA REGULARIZACIÓN:**

Los alumnos que pretendan alcanzar la condición de regular deberán:

- a. Aprobar 2 de los 3 trabajos prácticos –el primero y el segundo tienen recuperatorio-.
- b. Aprobar el parcial -tiene instancia de recuperatorio-.

#### **CONDICIONES PARA LA PROMOCION:**

Los alumnos que opten por el sistema de **promoción** deberán, sin excepción:

- a. Tener aprobada la asignatura correlativa anterior (Derecho Internacional Público)
- b. Asistir al 75% de las clases teóricas.
- c. Aprobar 2 de los 3 trabajos prácticos –el primero y el segundo tienen recuperatorio-.
- d. Aprobar el parcial con un puntaje mínimo de 8 (con opción a un recuperatorio) y
- e. Aprobar un coloquio final integrador que se realizará en el primer turno del llamado de exámenes de julio - agosto.

#### **EXAMENES FINALES:**

**ALUMNOS REGULARES:** Presentación de un tema a elección del alumno (consulta previa con la Cátedra) y Coloquio Final sobre todos los contenidos curriculares del Programa.

**ALUMNOS LIBRES:** Los alumnos libres aprobarán la materia a través de una evaluación escrita y oral sobre los contenidos y bibliografía indicada del programa y la bibliografía propuesta para las clases prácticas. Para acceder al examen oral el alumno deberá aprobar previamente el escrito.

**Lic. Franco BARTOLACCI  
DECANO**