



En nombre de mi delegación...

Una guía de supervivencia
para negociadores nuevos y
solitarios del cambio climático

SEGUNDA EDICIÓN

Joyeeta Gupta y Jennifer Allan

“En nombre de mi delegación...”.

Una guía de supervivencia para negociadores nuevos y solitarios del cambio climático

SEGUNDA EDICIÓN

Por Joyeeta Gupta y Jennifer Allan

© Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible 2023

ISBN 978-1-894784-86-3

Publicado por el Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible.

Esta publicación está protegida bajo una licencia Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.

IISD Head Office

111 Lombard Avenue, Suite 325

Winnipeg, Manitoba, Canada R3B 0T4

El Boletín de Negociaciones de la Tierra (Earth Negotiations Bulletin o ENB, por sus siglas en inglés) es un servicio informativo equilibrado, oportuno e independiente sobre las negociaciones del desarrollo y medio ambiente de las Naciones Unidas, establecido en 1992. El equipo de ENB proporciona cobertura diaria en las negociaciones y eventos vinculados con desarrollo sostenible en todo el mundo, documentando los esfuerzos globales para abordar el cambio climático, la pérdida de biodiversidad, el uso sostenible de la tierra, la gestión segura de productos químicos, la minería de aguas profundas y otros desafíos globales. Distribuimos nuestros informes y resúmenes diarios gratuitos en los lugares de reunión y también por correo electrónico a nuestros suscriptores, lo que aumenta la transparencia, el compromiso y la responsabilidad en estos vitales procesos. Con decenas de miles de suscriptores, entre los que se incluyen ministros y funcionarios gubernamentales, delegados de la ONU, numerosas ONG, la comunidad empresarial, académicos y medios de comunicación, y un equipo inigualable de especialistas en negociación ambiental, ENB es un actor esencial en el camino del mundo hacia un planeta más justo y sostenible.

ENB es un proyecto del Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible (IISD), un grupo de expertos galardonado e independiente que trabaja para acelerar soluciones en busca de un clima estable, una gestión sostenible de los recursos y economías justas. Nuestro trabajo inspira mejores decisiones y provoca acciones significativas para ayudar a las personas y al planeta a prosperar. Nos centramos en lo que se puede lograr a partir de la unión entre gobiernos, empresas, organizaciones sin fines de lucro y comunidades. Los profesionales de IISD, que suman más de 200 personas, provienen de todo el mundo y de muchas disciplinas. Con oficinas en Winnipeg, Ginebra, Ottawa y Toronto, nuestro trabajo afecta vidas en más de 100 países.

Esta segunda edición se lleva a cabo con el apoyo financiero de Irish Aid. Las ideas, opiniones y comentarios vertidas en esta publicación son enteramente responsabilidad de su(s) autor(es) y no representan ni reflejan necesariamente la política de los financiadores. Consejo Europeo de Investigación bajo el programa de investigación e innovación Horizon 2020 de la Unión Europea (subvención N° 101020082) a Joyeeta Gupta.

Fotos tomadas por los fotógrafos del IISD/ENB Mike Muzurakis, Anastasia Rodopoulou y Kiara Worth.

Prefacio y reconocimientos

Este documento rinde homenaje a los negociadores de todo el mundo, pero especialmente del Sur Global, que, en circunstancias muy complicadas, han negociado valientemente el extremadamente complejo tema del cambio climático en nombre de sus países. Se basa en la investigación realizada en la década de 1990 sobre los desafíos que enfrentan los negociadores (Gupta, 1997; Mwandosya, 1999; Oberthür & Ott, 1999), que condujo a programas de capacitación para negociadores en la década de 1990 y a la primera edición de “*En nombre de mi delegación*”. Veinte años después, gran parte del material sigue siendo válido y parte ha cambiado. Respondiendo a la demanda, Jennifer ahora une fuerzas conmigo para actualizar este libro basado no solo en mi investigación de seguimiento sino también en las observaciones acerca del proceso de negociación que realizó escribiendo para el *Boletín de Negociaciones de la Tierra* (ENB) desde 2012.

Hemos actualizado este libro con el fin de ayudar a la amplia variedad de negociadores que en realidad son principalmente meteorólogos, ambientalistas, responsables políticos y científicos, y deben ponerse el atuendo de “negociador” en las negociaciones. O son negociadores profesionales, pero tienen poca comprensión de la variedad de problemas que surgen en una negociación sobre el cambio climático. La creencia implícita en muchos países, y en los países más pobres en particular, es que estos expertos deben aprender en el camino. Mientras tanto, las negociaciones continúan a un ritmo implacable, sin tener en cuenta al negociador que se ve abrumado por la complejidad tanto del tema como del proceso.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

En ese contexto, esta “Guía de supervivencia” proporciona, por un lado, una guía básica sobre el contexto de negociación y, por otro lado, resume los problemas clave que enfrentan los negociadores y las formas de lidiar con ellos. Esto combina descripciones de sustancia y procedimiento; simplicidad con detalle, teoría con consejos prácticos, ideas con material para futuras investigaciones y palabras con cifras. Es un manual para ayudar a los negociadores en general, y a los del sur en particular, a abordar las negociaciones.

Los materiales originales fueron inspirados por Christiana Figueres, Angela Churie Kallhauge, Victoria Kellett, Youba Sokona, Jacob Swager, Farhana Yamin y, en particular, por Alison Drayton, ex presidenta del G-77 en las negociaciones sobre el cambio climático en 1999. El documento original fue patrocinado por la Red de Conocimiento sobre el Cambio Climático, el Centro para el Desarrollo Sostenible de las Américas, Washington, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, la Fundación Wallace Global, la Corporación Andina de Desarrollo y el Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible, Winnipeg, en asociación con Environnement et Développement du Tiers-Monde, Senegal, con el apoyo financiero de Noruega y Canadá para mejorar la capacidad de negociación en África. El embajador Rogatien Biao, Brook Boyer, Chad Carpenter, Beatrice Chaytor, H.W.O. Okoth Ogendo, Ogunlade Davidson y Raymond Saner hicieron aportes. Frédéric Gagnon-Lebrun ayudó a verificar y volver a verificar la información en la *Guía de supervivencia* original. Esta versión está patrocinada por el Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible. Agradecemos a Emilie Beauchamp, Christiana Figueres, Ximena Loria, Jeffrey Qi y Lynn Wagner por revisar esta versión. Aljoscha Karg y Luc van Vliet ayudaron a actualizarla. Más vale prevenir que curar.

Joyeeta Gupta y Jennifer Allan son académicas que trabajan para comprender las complejidades del cambio climático—en las salas de negociación y las calles. Joyeeta ganó el Premio Piers Sellers 2022 por su aporte como líder mundial a la investigación climática centrada en soluciones y el premio Spinoza 2023—la distinción más importante que puede recibir un científico en los Países Bajos. El trabajo académico de Jennifer considera tanto las salas de negociación como los movimientos sociales. Su libro *The New Climate Activism* relata las experiencias de nuevos activistas que trajeron las cuestiones género, justicia, sindicalismo y otras preocupaciones sociales a las negociaciones climáticas globales. Con el Boletín de Negociaciones de la Tierra (ENB), Jennifer ha asistido a casi todas las reuniones sobre el clima en (más de) una década y también disfruta de las diferentes negociaciones, a veces más focalizadas, en los campos de los productos químicos y los desechos.

Esperamos que nuestros esfuerzos para ayudar a los negociadores nuevos, jóvenes y solitarios que ingresan al complejo proceso de negociación para abordar la emergencia climática, que suma 30 años de historia, sean tan útiles ahora como lo fueron hace 20 años cuando se escribió la primera edición.

Joyeeta Gupta y Jennifer Allan

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

PRÓLOGO

Estoy encantada de que el IISD haya decidido actualizar este libro, publicado originalmente en 2000. Su propósito entonces y ahora es contribuir a la incorporación de nuevos negociadores del cambio climático, especialmente de países en desarrollo. Rara vez hay un desarrollo de capacidades disponible para ellos, pese a que las responsabilidades que asumen son intimidantes incluso con la debida preparación, y abrumadoras cuando no hay una inducción previa.

El desafío climático no ha disminuido. Estamos sufriendo fenómenos meteorológicos extremos más fuertes y frecuentes, lo que lleva a ecosistemas debilitados, más destrucción física y mayor miseria humana. La ciencia se ha vuelto más granular en sus proyecciones de los impactos del cambio climático constante y más precisa en sus atribuciones. El continuo aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero agota rápidamente el escaso monto de carbono restante que podemos quemar antes de superar los umbrales planetarios, después de lo cual las transformaciones del ecosistema serán peligrosamente irreversibles. Se está agotando el tiempo para cambiar el curso.

El Acuerdo de París adoptado en 2015, el correspondiente Reglamento adoptado en 2021 y los claros plazos de 2030 y 2050 determinados por la ciencia marcan al ritmo y la escala de la necesaria descarbonización de la economía global en las próximas décadas, pero no vamos por buen camino. Además, muchas de las cuestiones que son críticas para los países en desarrollo (por ejemplo, el apoyo financiero para la transición, el reconocimiento de pérdidas y daños irreparables, la aceleración del apoyo a la adaptación) aún se están debatiendo.

Y sin embargo, no hay duda de que la atención de los negociadores de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático tiene que cambiar. Ya no se trata de cuál es la ruta hacia la descarbonización, sino cuán rápido avanzamos por ese camino. Ya no se trata de intenciones y compromisos, sino de la implementación y ejecución oportunas. Ya no se trata solo del cambio climático como un silo, sino de comprender la conectividad inextricable con la naturaleza y con tantos desafíos sociales relacionados. Las nuevas complejidades están desafiando el antiguo sistema.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

El panorama multilateral se ha vuelto extremadamente polarizado y arraigado a lo largo de los años, y existe un peligro real de que las negociaciones internacionales degraden el nivel del debate al punto de que trágicamente nos privemos de la posibilidad de abordar eficazmente el cambio climático.

Afortunadamente, muchos negociadores de las generaciones mayores están entregando la batuta a colegas más jóvenes. Espero que los nuevos participantes de las negociaciones sobre el clima traigan consigo un espíritu restaurador. Los tiempos desesperados requieren un liderazgo valiente y sabio por parte de todos. Las consecuencias del cambio climático incesante son tan graves que no podemos permitir que la ideología se interponga en el camino del bienestar humano. Hay que elegir entre continuar alimentando los fuegos de la división y la imposibilidad o cultivar intencionalmente una mentalidad de posibilidad colaborativa, co-creando un espacio de beneficio para todos. A medida que nos acercamos rápidamente a la fecha límite de 2030, las negociaciones internacionales deberían ser el espacio para una acción colaborativa responsable en sus muchas formas –mitigación, adaptación, finanzas– que lleve a evitar los peores impactos en los más vulnerables.

Hay algunos rayos de esperanza. Junto con los crecientes impactos del cambio climático, hay pruebas claras de que algunas de las soluciones energéticas están empezando a florecer tanto en los países industrializados como en los en desarrollo. Mientras este libro se imprime, extraordinarias transformaciones tecnológicas tienen lugar más rápido de lo que habíamos predicho, acelerándose exponencialmente hacia una serie de puntos de inflexión positivos que podrían combinarse en cascadas de cambios positivos.

El coste de la electricidad renovable se ha desplomado en la última década, lo que ha llevado a un despliegue mucho más rápido de lo previsto. La energía eólica y solar son hoy más baratas que la energía generada por combustibles fósiles en la mayoría de los países tanto del Norte Global como del Sur Global. Para 2030, la energía solar y eólica suministrarán más de un tercio de la energía del mundo. La demanda de electricidad de combustibles fósiles ya está en declive y continuará perdiendo terreno a medida que la electricidad renovable supere aún más a los hidrocarburos en costo en todas las geografías. Se prevé que los vehículos eléctricos pronto sean más baratos de comprar que los de combustibles

fósiles en todos los principales mercados de automóviles (la Unión Europea, China, India y EE.UU.), lo que provocará una caída decisiva en la demanda de productos petrolíferos para el transporte. Las tecnologías de hidrógeno verde están avanzando a pasos agigantados, lo que lo convierte en una vía potencial para descarbonizar sectores más difíciles de reducir como el acero, el transporte marítimo, la aviación y el cemento. Existe un camino técnico y económico hacia el cero neto en cada uno de esos sectores, y es posible un rápido progreso antes de 2030 mediante el despliegue de tecnologías que ya están en el mercado o cerca de llegar.

Los países en desarrollo no necesitan seguir el camino de desarrollo contaminante e intensivo en carbono que ha caracterizado a los países industrializados. Existe una importante oportunidad de avanzar hacia tecnologías de transporte y energía superiores como base para un mayor desarrollo económico, evitando quedar atascados con tecnologías que perjudican nuestra salud y que se han vuelto obsoletas en otras zonas geográficas.

Las tecnologías de mitigación no son de ninguna manera la suma total de la respuesta a las amenazas del cambio climático. Pero el hecho de que su horizonte sea tan positivo impregna las negociaciones con un renovado sentido de esperanza, que debe llevarse al desafío adyacente de regenerar urgentemente la naturaleza.

A medida que avanzamos más allá de los combustibles fósiles, podemos y debemos ir más allá del legado sociopolítico que esos combustibles han impreso tan perjudicialmente. Es hora de un nuevo discurso internacional. Contra lo que pensábamos antes, ahora sabemos que las respuestas al cambio climático son más rentables económicamente y, sobre todo, socialmente más beneficiosas de lo que habíamos concebido. Así que aquí hay una idea provocativa: ¿qué pasaría si las negociaciones de la CMNUCC ahora se dedicaran al diseño e implementación de un mundo mejor para todos, y los negociadores se convirtieran en los arquitectos colaborativos de ese futuro?

Christiana Figueres

Socia fundadora, Global Optimism

Ex Secretaria Ejecutiva, Secretaría de la Convención Marco de las Naciones

Unidas sobre el Cambio Climático

PRÓLOGO

Las páginas de la segunda edición de este libro ofrecen una guía útil de supervivencia para aquellos que se acercan a las negociaciones sobre el cambio climático por primera vez. Como también destacué en mi prólogo para la primera edición, este libro ha sido escrito para delegados de países en desarrollo, pero los delegados de otros países y representantes de la sociedad civil también pueden beneficiarse de su lectura.

Se suele decir que las negociaciones con en parte arte y en parte ciencia. Aunque quienes están en las trincheras de las negociaciones saben que algunos negociadores parecen tener más dotes naturales que otros, incluso los mejores talentos naturales son insuficientes cuando falta información. En este sentido, este libro ofrece una guía de primera clase para ayudar a los representantes a participar en las negociaciones sobre el cambio climático.

En un gran número de casos, los negociadores de los países en desarrollo trabajan en delegaciones “unipersonales”, lo que es difícil y agotador. Los representantes de grandes delegaciones se enfrentan a otros desafíos, ya que necesitan desarrollar mecanismos de intercambio de información dentro de sus equipos. La fuerza de cada equipo es la de su miembro más débil. Por lo tanto, mejorar las habilidades de los negociadores es importante para todas las delegaciones, de modo de garantizar que las negociaciones climáticas sean deliberativas y que todos los países puedan participar en las decisiones sobre la acción climática mundial.

La negociación implica una gran cantidad de trabajo de investigación, ya que los delegados necesitan aprender y comprender las posiciones de las otras Partes. Detrás de las posiciones declaradas hay antecedentes nacionales, regionales e internacionales de circunstancias políticas, económicas y sociales. Los delegados deben tener en cuenta esta información para adivinar cuáles serán las posiciones finales de las otras Partes.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

Los negociadores deben analizar las controversias y explorar la posibilidad de desenredar los temas polémicos, buscando enfoques nuevos, mejores y quizás comunes para los problemas existentes. Deben evitarse convertirse en rehén de las negociaciones de “suma cero”. Los delegados experimentados han descubierto que generalmente es posible agregar un nuevo elemento y, si es necesario, crear un paquete de negociación. Si una Parte se convierte en un claro perdedor en el acuerdo, el acuerdo no será estable ni confiable.

Los que son ajenos a estos procesos pueden creer que los diplomáticos usan trucos y mentiras o medias verdades para inducir a otros a un acuerdo. Nada está más lejos de la realidad. Aunque sería posible engañar a otros delegados en algún momento o hasta hacer trampa en una circunstancia determinada, no se construirá un resultado sólido a partir de dicha acción. “Las mentiras tienen las patas cortas”, como decimos en español. Cualquier delegado inducido por el engaño se dará cuenta de la situación, tarde o temprano, y reaccionará.

Por el contrario, mi propia experiencia fue que los negociadores fieles y leales recibieron sus justas recompensas. Nunca mentí en una negociación. Me pueden haber apreciado o no, pero creo que siempre me creyeron.

Los animo a que contribuyan con sus mejores esfuerzos en las negociaciones sobre el cambio climático y la mejora del bienestar humano. Libros como *“En nombre de mi delegación”* buscan mejorar los esfuerzos de los negociadores para lograr este objetivo final.

Raúl A. Estrada Oyuela
Embajador de la República Argentina

Contenidos

- Parte I — El contexto de negociación1**
- 1 El problema del cambio climático..... 3
 - 1.1 El problema..... 4
 - 1.2 La ciencia..... 4
 - 1.3 Los impactos.....5
 - 1.4 La política de mitigación 8
 - 1.5 Política de adaptación..... 11
 - 1.6 Pérdidas y Daños..... 12
 - 1.7 Política de Medios de Implementación..... 12
 - 1.8 Cambio climático y desarrollo..... 14
 - 1.9 Consejos y trucos.....16
- 2 La evolución del régimen climático internacional19
 - 2.1 Documentos clave del régimen..... 19
 - 2.2 La CMNUCC, 1992..... 19
 - 2.3 El Protocolo de Kyoto..... 25
 - 2.4 El Acuerdo de París..... 27
 - 2.5 Consejos y trucos 33

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

3	Los Órganos del Régimen.....	35
3.1	La necesidad de organismos ejecutores.....	35
3.2	Los órganos establecidos por el Convenio, el Protocolo y el Acuerdo.....	35
3.3	Otros órganos formales.....	37
3.4	Grupos informales y de negociación	38
3.5	Lo formal y lo informal.....	39
3.6	Consejos y trucos	42
4	El Reglamento	45
4.1	¿Por qué es importante el Reglamento?	45
4.2	El Reglamento.....	46
4.3	Cuestiones clave del Reglamento.....	47
4.4	Cuestiones pendientes del Proyecto de Reglamento	49
4.5	Consenso no es unanimidad.....	49
4.6	Rol del Presidente.....	50
4.7	El papel del Buró.....	50
4.8	La Nomenclatura de los Documentos.....	51
4.9	Consejos y trucos	53
5	Actores estatales y no estatales.....	55
5.1	Actores Estatales.....	55
5.2	Actores no estatales	57
5.3	Consejos y trucos	59
6	Coaliciones en el Régimen del Cambio Climáticoe.....	61
6.1	La importancia de las coaliciones.....	61
6.2	Anexo I y no Anexo I.....	61
6.3	Divisiones dentro de los bloques (en función de temas y políticas)	63
6.4	Divisiones entre los grupos no incluidos en el Anexo I	63
6.5	Consejos y trucos	66

7	El G-77 y China.....	69
	7.1 La necesidad de G-77 y China.....	69
	7.2 Afiliación al G-77 y China.....	70
	7.3 El propósito del G-77 y China.....	71
	7.4 Los desafíos en el G-77 y China.....	72
	7.5 Consejos y trucos.....	73

Parte II — Habilidades de negociación..... 75

8	El negociador ideal.....	77
	8.1 Teoría de la negociación.....	77
	8.2 Preparación para las negociaciones.....	77
	8.3 Posiciones y negociación.....	79
	8.4 Consejos y trucos.....	82
9	El negociador en desventaja.....	87
	9.1 Introducción.....	87
	9.2 El negociador en el contexto nacional—El mandato hueco.....	88
	9.3 El negociador en las negociaciones – El poder de negociación desfavorecido.....	94
	9.4 Estrategia de negociación.....	96
	9.5 Decidir a qué nivel enfocar las negociaciones.....	99
	9.6 Consejos y trucos.....	99
10	Estrategias de afrontamiento.....	101
	10.1 Llenando un mandato hueco.....	101
	10.2 Lidar con un poder de negociación desfavorecido.....	103
	10.3 Hacer frente a la desventaja del poder de negociación: Estrategias....	105
	10.4 Redacción.....	106
	10.5 Envío.....	108
	10.6 Hablando.....	108
	10.7 Llegando al cierre.....	110
	10.8 Consejos y trucos.....	111

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

11	Consejos y trucos para el diplomático solitario.....	115
11.1	El problema del cambio climático	115
11.2	La evolución del régimen climático internacional.....	116
11.3	Los Órganos del Régimen	116
11.4	El Reglamento	117
11.5	Actores estatales y no estatales	117
11.6	Coaliciones en el Régimen del Cambio Climático	118
11.7	El G-77 y China	118
11.8	El negociador ideal.....	119
11.9	El negociador en desventaja.....	121
11.10	Estrategias de afrontamiento.....	122
11.11	Consejos prácticos.....	124
11.12	Sugerencias finales.....	124
12	Conclusión: Más allá de “en nombre de mi delegación”.....	129
	Referencias	133
	Additional Resources.....	139

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Impactos a diferentes niveles de temperatura	6
Gráfico 2. Seis categorías principales de problemas sustantivos a lo largo del tiempo	7
Gráfico 3. Limitar el calentamiento a 1,5 °C es cada vez más difícil sin reducir las emisiones negativas a gran escala	10
Gráfico 4. Múltiples vías para lograr cero emisiones netas	10
Gráfico 5. La disminución del presupuesto climático aumenta el conflicto y exige justicia	10
Gráfico 6. El espectro de enfoques para responder a pérdidas y daños	13
Gráfico 7. Medidas dirigidas a diferentes partes del sistema climático	15
Gráfico 8. Acuerdos climáticos vinculantes y su tratamiento de los objetivos de mitigación	20
Gráfico 9. La CMNUCC	22
Gráfico 10. El protocolo de Kyoto.....	26
Gráfico 11. Los procesos formales e informales	41
Gráfico 12. El Reglamento.....	46
Gráfico 13. Delegado de la Federación Rusa planteando una cuestión de orden con el cartel	48
Gráfico 14. Grupos de negociación en las negociaciones climáticas	64
Gráfico 15. Zona de posible acuerdo	81
Gráfico 16. Zona de posible desacuerdo	81
Gráfico 17. Porcentaje de declaraciones de resolución de problemas en las negociaciones e intervenciones climáticas de la CSD de la ONU.....	94
Gráfico 18. Mandatos aspiracionales y de reserva	103
Gráfico 19. La posición de la coalición	104
Gráfico 20. Influir en el texto de negociación	106
Gráfico 21. Separar los problemas de los que no lo son	107

Lista de tablas

Tabla 1. Las decisiones de las principales COP	23
Tabla 2. El Acuerdo de París.....	28
Tabla 3. La nomenclatura de los documentos	51
Tabla 4. Lista de Partes y no partes a septiembre de 2023	56
Tabla 5. Lista de países en los Anexos	62
Tabla 6. Divisiones dentro de los países del Anexo I (40 + CE).....	63
Tabla 7. Miembros del G-77 y países no pertenecientes al G-77 y no incluidos en el Anexo I.....	70
Tabla 8. Dilemas de sostenibilidad del Sur Global	73
Tabla 9. El mandato hueco de negociación	90
Tabla 10. El poder de formación de coaliciones en desventaja de algunos países en desarrollo	93

PARTE I

El contexto de negociación



1.5°C

FROM G20 TO COP27
Fight for 1.5°

ELL D
1.5°

1.5°

he

1

El problema del cambio climático

Recuadro 1. Un comentario sobre el lenguaje en las negociaciones internacionales sobre el clima

Esta guía reconoce las posibles sensibilidades en torno al lenguaje utilizado en el contexto de las negociaciones climáticas internacionales. Ciertos términos y frases, históricamente arraigados en el discurso y las decisiones de estas negociaciones, pueden no reflejar plenamente las diversas realidades y experiencias de diferentes naciones y comunidades. Específicamente, términos como “países desarrollados y en desarrollo”, “Sur Global y Norte Global”, “ayuda”, “empoderamiento”, “desarrollo de capacidades” y referencias a poblaciones “pobres” o “vulnerables”, entre otros, conllevan connotaciones e historias que pueden simplificar en exceso dinámicas socioeconómicas complejas o perpetuar inadvertidamente estereotipos. Estos términos, aunque son comunes en el diálogo histórico e incluso actual sobre el cambio climático y el desarrollo, se reconocen cada vez más como parte de una narrativa más amplia que a menudo no aborda los desequilibrios de poder subyacentes, los legados del colonialismo y la agencia y resiliencia de las comunidades descritas como “receptores” o “beneficiarios” (Lartey y Beauchamp, 2022). Los nombres de los países y las terminologías se han mantenido tal como se enumeran en la Convención sobre el Clima.

Esta guía utiliza estos términos en el contexto de su presencia en documentos históricos y negociaciones en curso, no como una aprobación de estas elecciones de idioma. La intención es aportar claridad y continuidad con el diálogo establecido para quienes participan en estas complejas negociaciones.

1.1 El problema

Este libro proporciona una visión general del ámbito de negociación del cambio climático para el nuevo negociador o para el negociador que no tiene mucho apoyo o respaldo para las negociaciones.

Los gases de efecto invernadero (GHG) atrapan la radiación infrarroja emitida por la superficie de la tierra, calentando así la superficie y la atmósfera. Estos gases incluyen dióxido de carbono (CO₂), metano (CH₄), óxido nitroso (N₂O), hidrofluorocarbonos, perfluorocarbonos y hexafluoruro de azufre. Desde 1750, las concentraciones atmosféricas han aumentado en un 47%, 156% y 23% para los primeros tres gases. Las concentraciones de CO₂ son “más altas que nunca en al menos 2 millones de años” (Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático [IPCC], 2021, p. 8). Esto puede conducir a un aumento medio de la temperatura global de 1,4 a 4,4°C para fines de este siglo, un valor más alto que el experimentado en los últimos 10.000 años (IPCC, 2021, p. 14). Este aumento ha alterado fundamentalmente el sistema atmosférico global, lo que ha provocado cambios en las zonas climáticas y un aumento de las condiciones climáticas extremas. Para 2100, estos efectos conducirán a un aumento en el nivel del mar de aproximadamente 0,28 a 1,01 m y al derretimiento de los glaciares (IPCC, 2021, p. 21). Ahora estamos en una “crisis” o “emergencia” climática.

1.2 La ciencia

Los conocimientos más avanzados sobre el cambio climático se presentan en los informes quinquenales y los informes especiales del IPCC. El IPCC ha concluido hace tiempo que, sobre la base de la ciencia existente, “es inequívoco que la influencia humana ha calentado la atmósfera, el océano y la tierra. Se han producido cambios generalizados y rápidos en la atmósfera, el océano, la criosfera y la biosfera” (IPCC 2021, p. 4). El consenso científico sobre el cambio climático causado por el hombre en artículos revisados por pares es superior al 99% (Lynas et al., 2021). La evidencia científica indiscutible lleva al IPCC a pedir una acción transformadora.

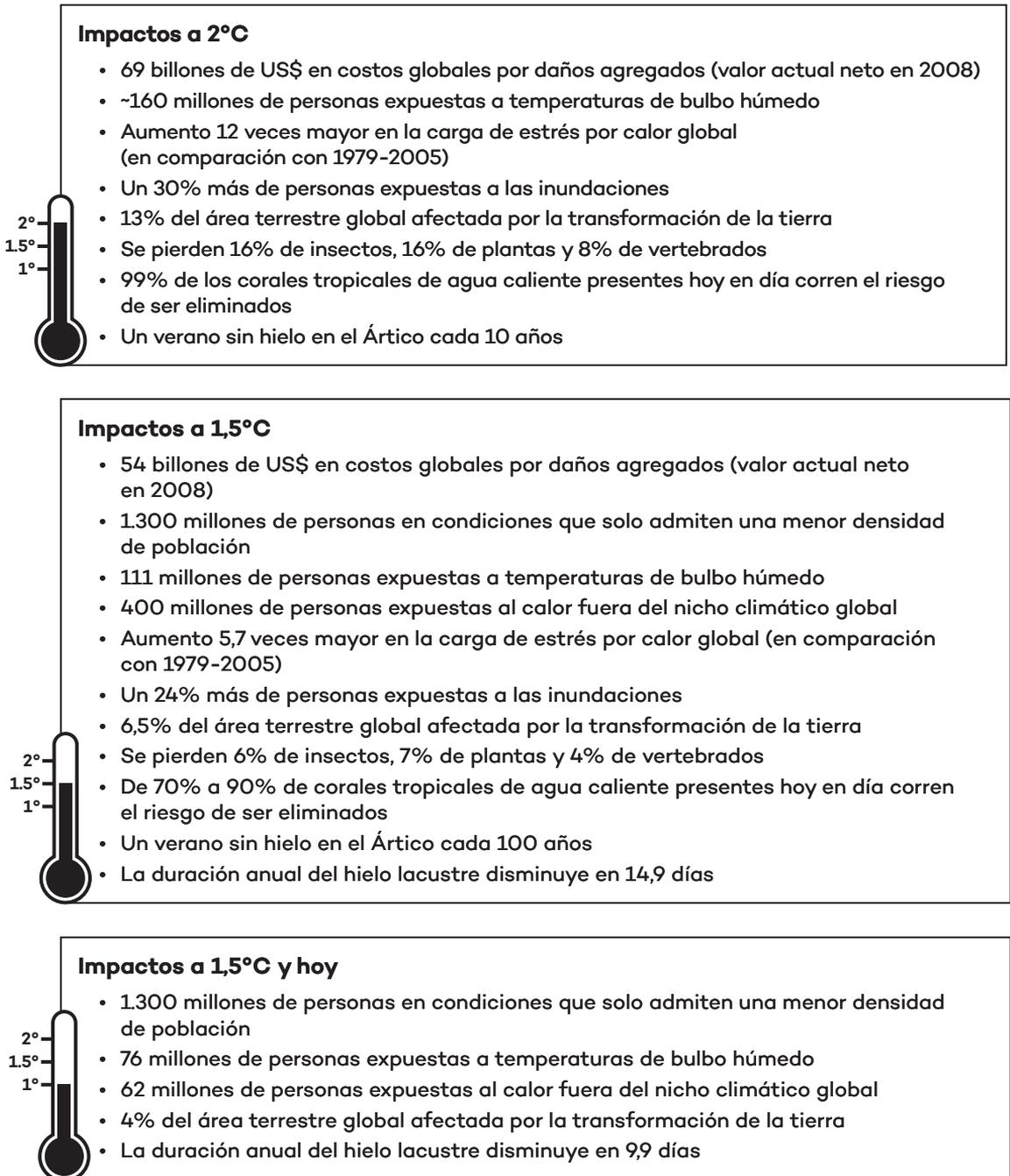
Recuadro 2. Términos clave en ciencia y política climática

1. **Adaptación:** En los sistemas humanos, es el proceso de ajuste al clima real o esperado y sus efectos con el fin de moderar el daño o explotar las oportunidades beneficiosas. En los sistemas naturales, es el proceso de ajuste al clima real y sus efectos; la intervención humana puede facilitar el ajuste al clima esperado y sus efectos.
2. **Antropogénico:** Procedente de la actividad humana. A menudo se utiliza para describir las emisiones de gases de efecto invernadero causadas por el hombre.
3. **GEI (GHG, por sus siglas en inglés):** Gases de efecto invernadero que atrapan la radiación infrarroja de la superficie de la Tierra, contribuyendo al calentamiento global. Los ejemplos comunes incluyen CO₂, CH₄ y N₂O.
4. **Pérdidas y Daños:** La manifestación real y/o potencial de los impactos asociados con el cambio climático en los países en desarrollo que afectan negativamente a los sistemas humanos naturales.
5. **Niveles preindustriales:** Condiciones globales promedio en el sistema climático antes de un impacto humano significativo, generalmente considerado antes de 1750.

1.3 Los impactos

Hoy en día, el cambio climático afecta gravemente a ecosistemas enteros y a todos los seres humanos en diversos grados (véase el Gráfico 1). Hasta ahora, la temperatura global de la superficie ha aumentado en ~1,15 °C por encima de los niveles preindustriales (IPCC, 2023, p. 6). Hasta ahora, “El calentamiento de 1,0 °C... ha transformado fundamentalmente nuestro planeta y sus sistemas naturales” (Hoegh-Guldberg et al., 2019, p. 9) y 1 °C se considera más preciso que 1.5 °C (Rockström et al. 2023). Estos cambios se exacerbarán aún más cuando se llegue a 1,5 °C, a 2,0 °C y más. Además, el umbral estimado para cuatro puntos de inflexión –las capas de hielo de Groenlandia y la Antártida Occidental, los arrecifes de coral de baja latitud y el permafrost boreal– está en 1,5 °C (Armstrong McKay et al., 2022, p. 3). Por lo tanto, es crucial limitar el calentamiento a 1,5 °C, así como abordar los impactos del cambio climático, incluidos aquellos a los que las comunidades no pueden adaptarse o recuperarse (es decir, los impactos residuales).

Gráfico 1. Impactos a diferentes niveles de temperatura



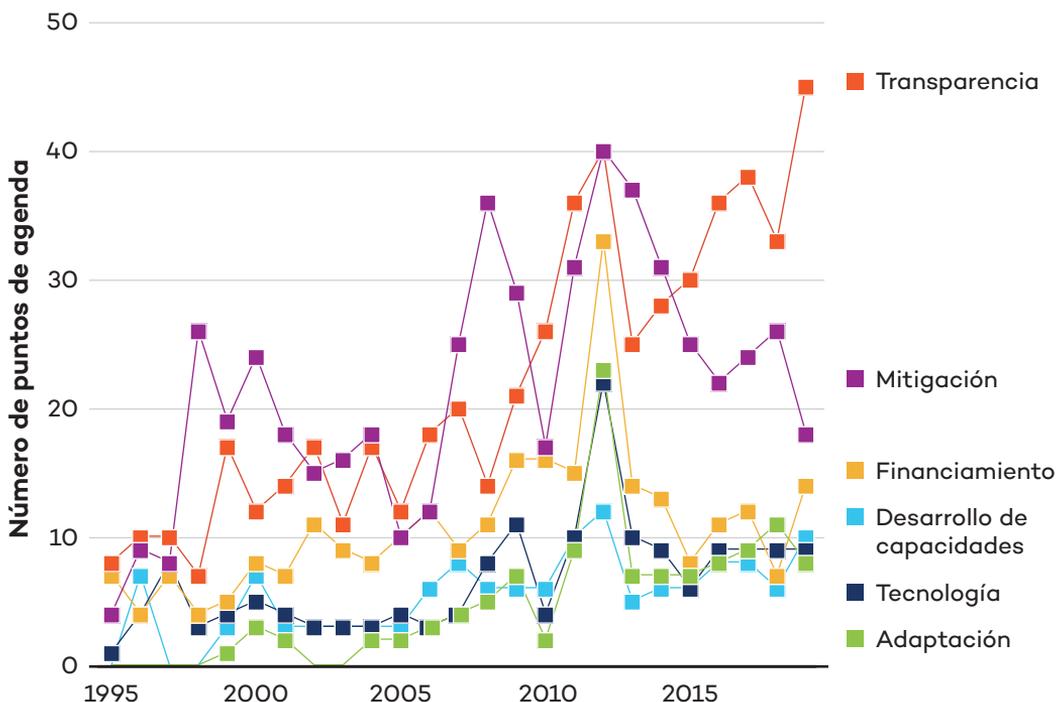
Fuente: Gráfico diseñado por AK y LvV basada en Hoegh-Guldberg et al., 2019; Huang et al., 2022; IPCC, 2018; IPCC, 2022; Lenton et al., 2023; Matthews et al., 2017; Rockström et al., 2023.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

Los cuatro pilares principales de la política climática son: (a) mitigación, es decir, reducción de emisiones; (b) adaptación a los impactos, es decir, creación de resiliencia o reducción de las vulnerabilidades de los sistemas socioeconómicos y naturales a los impactos climáticos; (c) pérdida y daño, es decir, impacto permanente e irreversible del cambio climático; y (d) medios de implementación, es decir, el apoyo financiero, tecnológico y de creación de capacidad necesario para que los países en desarrollo emprendan acciones de mitigación, adaptación y pérdida y daño.

Históricamente, la mayor parte de los temas de agenda discutidos durante las negociaciones climáticas se han relacionado con las metas y los cronogramas, la mitigación y la transparencia, que incluye la presentación de informes nacionales (ver Gráfico 2). Esto está cambiando en el marco del Acuerdo de París, ya que otras cuestiones relacionadas con la adaptación y los medios de implementación ocupan un lugar central. Sin embargo, la mitigación es la estrategia de adaptación más importante y la prioridad ya que reducirá la necesidad de adaptarse para los próximos siglos.

Gráfico 2. Seis categorías principales de problemas sustantivos a lo largo del tiempo



Fuente: Allan & Bhandary, 2022.

1.4 La política de mitigación

Después de más de 20 años de negociación, el Acuerdo de París adoptó el objetivo de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero de manera consistente con una estabilización de la temperatura media en relación con los niveles preindustriales muy por debajo de los 2 °C mientras se “persiguen todos los esfuerzos” para limitar el aumento de la temperatura a 1,5 °C. Los GHG son emitidos por la industria, la energía, el transporte, la agricultura y los edificios; todos sectores que permiten un rápido crecimiento económico. Abordar el cambio climático implica transformar radicalmente la forma en que producimos y usamos. A medida que la comunidad mundial avanza hacia 2050–2060 (fecha en que los países han acordado alcanzar emisiones netas cero), aumentarán las tensiones en las negociaciones entre los países y se incrementaron los llamamientos a la justicia. Esto se debe a que las emisiones permisibles disponibles disminuirán cada año (ver Cuadro 3). Para obtener más detalles sobre el marco legal, consulte el Capítulo 2.

Es necesario modernizar los patrones de consumo y producción en todos los países. Claramente, los países desarrollados, que se han beneficiado del crecimiento económico, generalmente a expensas del Sur Global, deben frenar sus emisiones. En relación con esto, las trayectorias económicas seguidas por los países desarrollados son demostrablemente incompatibles con un clima seguro. Esto significa que los países en desarrollo deben evitar cometer los mismos errores que el Norte Global y “saltar” a economías sostenibles. Además, las políticas deben tener en cuenta no solo las emisiones desiguales entre los países, sino también entre los hogares. Según el IPCC (2023, p. 10), “el 10% de los hogares con las emisiones per cápita más altas contribuyen con el 34%–45% de las emisiones globales de GHG de los hogares basadas en el consumo, mientras que el 40% medio contribuye con el 40%–53%, y el 50% inferior contribuye con el 13%–15%”.

Claramente, estas propuestas requieren una considerable voluntad política e investigación y desarrollo en todos los países. Los países en desarrollo deben estar seriamente interesados en aprender de los errores del pasado y desarrollar definiciones alternativas para el desarrollo sostenible. Sin embargo, es posible que algunos no estén en condiciones de realizar tales cambios. Esto requiere mecanismos de utilización de la capacidad, transferencia de tecnología y asistencia financiera.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

La respuesta global al cambio climático ha evolucionado. La comunidad internacional ha adoptado una convención (véase 2.2), un protocolo y un acuerdo (véanse 2.3 y 2.4). Desde una perspectiva científica, la decisión de adoptar compromisos relacionados con las emisiones en virtud del Protocolo de Kyoto fue una decisión clave en la dirección correcta, al igual que el compromiso del Acuerdo de París de limitar el calentamiento global a muy por debajo de 2 °C, mientras se realizan todos los esfuerzos para mantenerlo por debajo de 1,5 °C. El Acuerdo de París también es significativo porque solidifica y avanza el trabajo sobre la adaptación, las pérdidas y los daños, y los medios de implementación.

Recuadro 3. Se espera que la tensión de las negociaciones aumente a medida que avanzamos hacia el cero neto

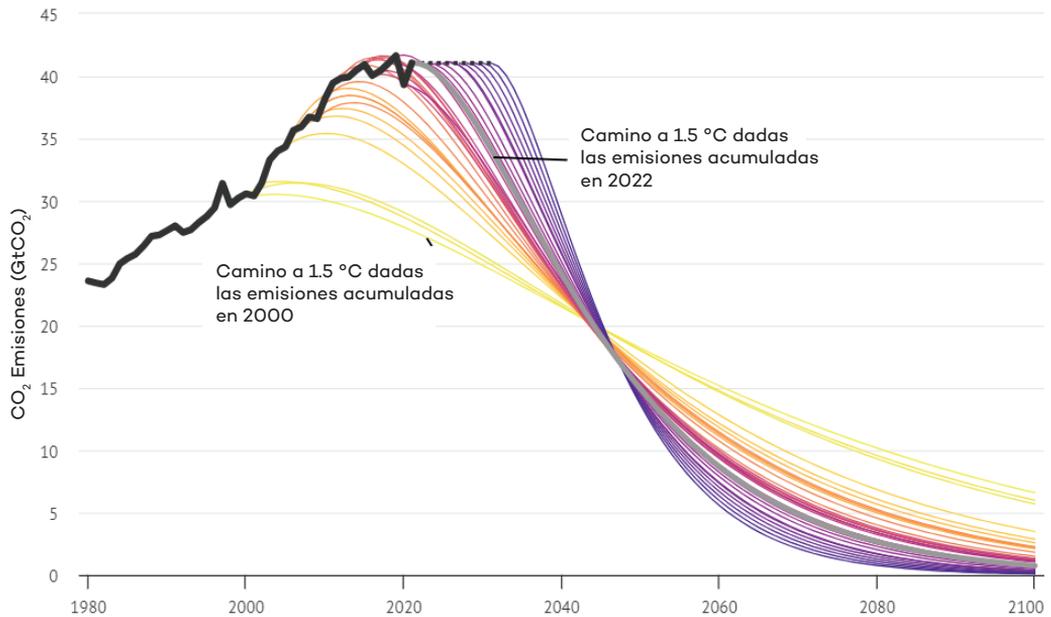
En 1990, cuando comenzaron las negociaciones, todavía quedaba un considerable presupuesto de emisiones de GHG para compartir entre países y personas. Sin embargo, a medida que avanzamos hacia 2050, el año en el que debemos alcanzar las emisiones (netas) cero, las emisiones continúan aumentando frente a plazos que se acercan rápidamente, disminuyendo las emisiones disponibles para compartir entre países. Esto conducirá a un mayor estrés en las negociaciones y a mayores llamamientos a la justicia entre los países, pero también dentro de los países, ya que hay menos unidades de emisión para compartir.

Además, los llamamientos a la justicia aumentarán a medida que los peligrosos efectos del cambio climático se sientan de manera desigual. Esto es especialmente crítico porque cuanto más tarde comencemos a reducir nuestras emisiones colectivas de GHG, más drástica tendrá que ser la ruta de reducción.

La única forma de lograrlo es darse cuenta de que hay que utilizar múltiples vías en diferentes países para lograr cero (neto).

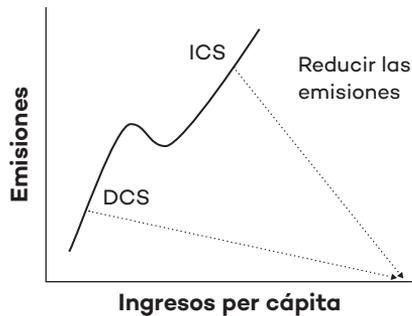
Fuente: Andrews, 2022; Adaptado de Gupta, 2014.

Gráfico 3. Limitar el calentamiento a 1,5 °C es cada vez más difícil sin reducir las emisiones negativas a gran escala



Fuente: Andrews, 2022.

Gráfico 4. Múltiples vías para lograr cero emisiones netas



Fuente: Gupta, 2014.

Gráfico 5. La disminución del presupuesto climático aumenta el conflicto y exige justicia



Fuente: Gupta, 2014.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

Sin embargo, las políticas y objetivos actuales de reducción de emisiones consagrados en las contribuciones determinadas a nivel nacional de los países (NDC por sus siglas en inglés, las promesas hechas en virtud del Acuerdo de París) no alcanzan lo que se necesita para cumplir con los objetivos de temperatura del Acuerdo de París. Sin una acción política urgente y drástica, un mayor daño a los seres humanos y los ecosistemas será irreversible.

1.5 Política de adaptación

La necesidad de adaptarse a los impactos climáticos ha sido evidente desde el inicio de las negociaciones. También es fundamental planificar los impactos esperados. Sin embargo, inicialmente se consideró a la mitigación como un problema global y a la adaptación como un problema local, por lo cual recibió menos atención. Los llamados a priorizar la adaptación llevaron al establecimiento del Marco de Adaptación de Cancún en 2010 en la COP 16. Los llamados a priorizar la adaptación continúan hoy ante la preocupación de que la mitigación atraiga más atención y financiación política.

La adaptación incluye intervenciones que ayudan a adaptarse a los impactos climáticos (Anexo II del IPCC). Las acciones de adaptación pueden adoptar muchas formas, como la construcción de defensas contra inundaciones, la creación de sistemas de alerta temprana y la garantía de que la infraestructura pueda ser resistente a los fenómenos meteorológicos extremos. También incluye esfuerzos para reforzar los sistemas gubernamentales mediante la integración de los riesgos climáticos en la planificación.

Los países en desarrollo pueden señalar sus necesidades de adaptación a través de varios canales, quizás más comúnmente los planes nacionales de adaptación y las comunicaciones de adaptación (en virtud del Acuerdo de París). Ha habido un fuerte llamado durante varios años para pasar de la planificación a la implementación respaldada por la asistencia de los países desarrollados.

1.6 Pérdidas y Daños

Los impactos residuales –aquellos impactos que no se pueden adaptar o mitigar– requieren estrategias de seguro o compensación. La consideración de los impactos residuales dio lugar al concepto de “pérdidas y daños” que pueden ser causados por eventos de inicio lento (por ejemplo, aumento del nivel del mar, desertificación y acidificación de los océanos) o eventos de inicio rápido (por ejemplo, eventos climáticos extremos, como huracanes e inundaciones repentinas), que pueden devastar comunidades, economías y ecosistemas. El informe 1,5 °C del IPCC destaca la urgencia de abordar estos impactos irreversibles más allá de las capacidades de adaptación. Los diversos enfoques para responder a tales pérdidas y daños se ilustran en el Gráfico 3.

Poner en práctica el concepto de pérdida y daño ha sido un desafío. Los países en desarrollo, en particular las naciones insulares de baja altitud y los que tienen menos capacidad de adaptación, se enfrentan a una amenaza existencial por el aumento del nivel del mar y los fenómenos meteorológicos extremos y requieren apoyo financiero y compensación por las pérdidas sufridas. Si bien la ciencia de atribuir eventos específicos al cambio climático está evolucionando rápidamente, la política sigue siendo compleja. Esto es particularmente cierto para los problemas relacionados con la compensación por pérdidas y daños.

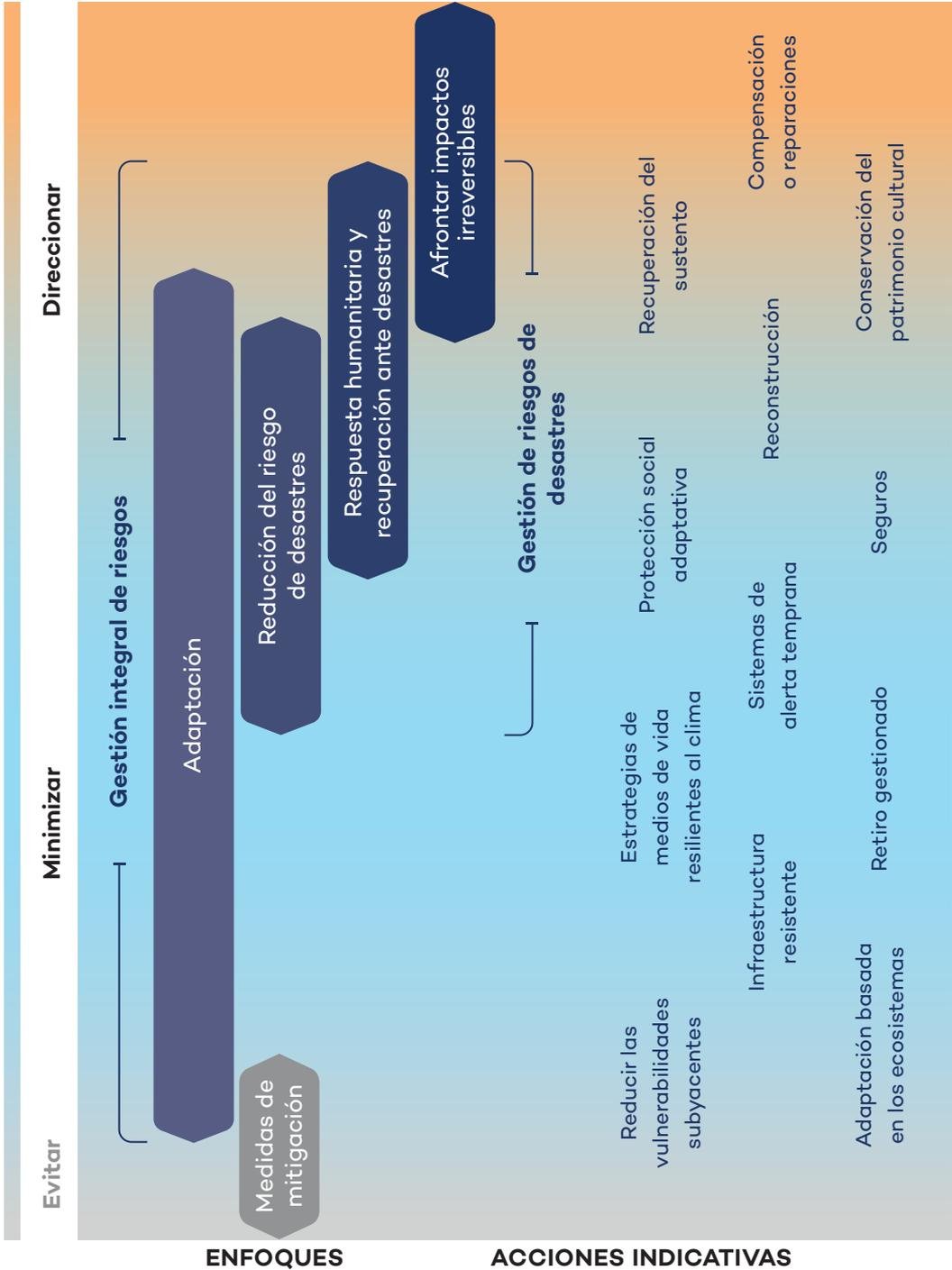
1.7 Política de Medios de Implementación

Las finanzas, la tecnología y el desarrollo de capacidades son necesidades fundamentales de los países en desarrollo para promulgar políticas de mitigación, adaptación y pérdidas y daños. Un informe de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC o UNFCCC por sus siglas en inglés) de 2021 sobre las necesidades de los países en desarrollo calculó la estimación de alrededor de US\$ 5,8 billones - 5,9 billones hasta 2030. Los países en desarrollo identificaron más necesidades de adaptación que de mitigación, pero se identificaron más costos para la mitigación.

En resumen, el proceso de la CMNUCC ha tenido que evolucionar de uno centrado en la reducción de emisiones a un régimen capaz de abordar una serie de otras cuestiones. Este crecimiento de las áreas temáticas ha sido necesario en gran medida debido a la incapacidad de la comunidad internacional, en particular de muchos países desarrollados, para reducir sus emisiones.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

Gráfico 6. El espectro de enfoques para responder a pérdidas y daños



Fuente: Qi et al., 2023.

Recuadro 4. Navegar por el sitio web de la CMNUCC

El sitio web de la CMNUCC es completo, pero cambia con frecuencia. Aprender a navegar por él es fundamental.

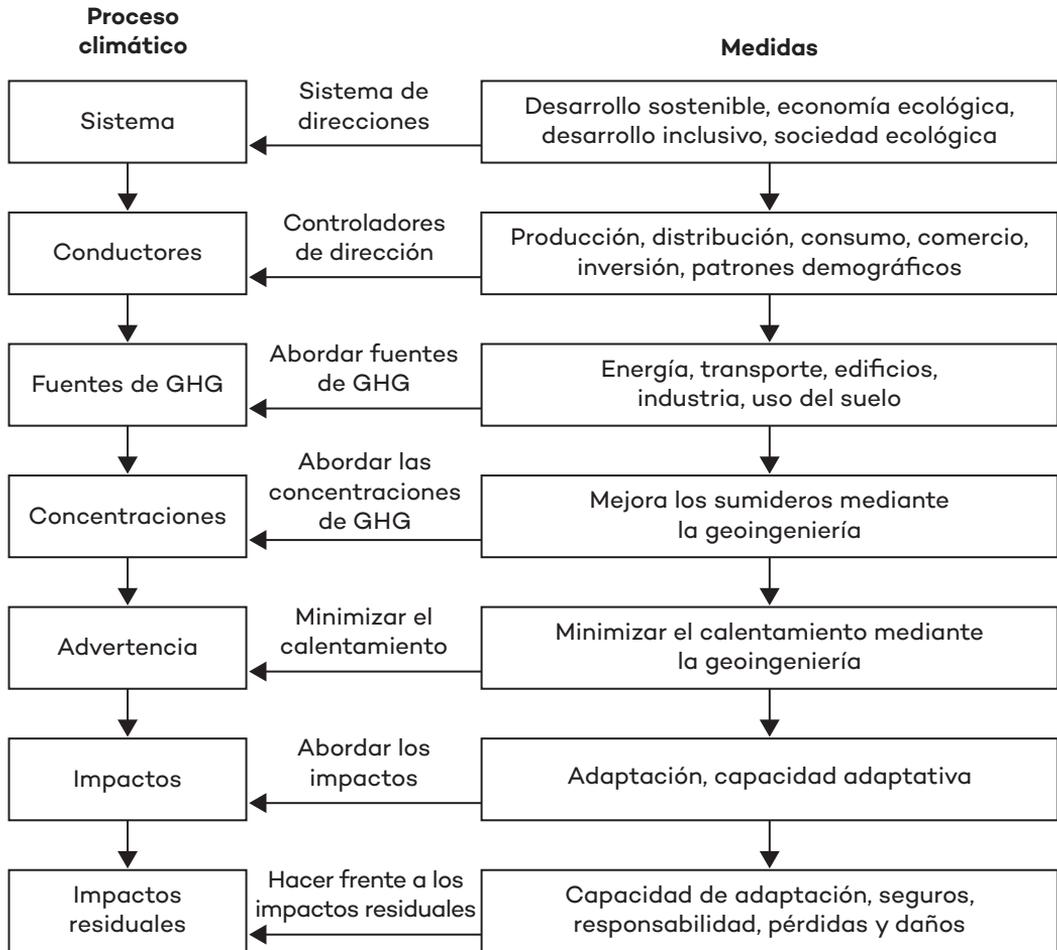
1. Consulta regularmente la página de inicio y la sección de noticias para obtener actualizaciones recientes sobre las negociaciones climáticas y sus eventos relacionados.
 - a. Consulte la página “Evento”, que cubre las Semanas Regionales del Clima y otras reuniones y talleres relacionados con el proceso que podrían no aparecer en otro lugar.
 - b. Consulta las páginas del flujo de trabajo, que generalmente tienen la información más actualizada sobre un proceso en particular, y los últimos documentos relevantes para ese proceso.
2. Una pestaña separada cubre la próxima Conferencia de las Partes de la ONU (COP) y el texto de negociación.
3. Lea las páginas web sobre “Procesos y reuniones”, que proporcionan una visión general del sistema climático internacional (consulte el Capítulo 2).
4. Aprenda a utilizar el portal de envíos.

1.8 Cambio climático y desarrollo

Uno de los desafíos clave en el proceso de negociación es el hecho de que el cambio climático esté tan estrechamente relacionado con los paradigmas de desarrollo. Se puede ver que el cambio climático surge de un paradigma de desarrollo que da forma a los patrones de producción y consumo, que afectan aún más la forma en que diferentes sectores emiten GHG, lo que conduce a la concentración de GHG en la atmósfera, lo que conduce al calentamiento, que tiene impactos (incluidos los residuales). Los diferentes niveles de cambio climático pueden abordarse mediante una serie de medidas diferentes (véase el Gráfico 4). Sin embargo, las negociaciones sobre el cambio climático inicialmente se han centrado principalmente en la reducción de emisiones, y más tarde en la adaptación, y más recientemente en las pérdidas y daños. Pero la cuestión más profunda de cómo podemos rediseñar nuestro paradigma de desarrollo sigue sin respuesta en todos los países.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

Gráfico 7. Medidas dirigidas a diferentes partes del sistema climático



Fuente: Adaptado de Gupta, 2014.

1.9 Consejos y trucos

- Familiarícese con los informes del IPCC y otros organismos científicos para conocer las áreas de acuerdo científico e incertidumbre. Lea el resumen de los legisladores de los últimos informes del IPCC de los grupos de trabajo 1-3.
- Separe los problemas principales de los periféricos para usted. Comprenda los vínculos entre mitigación, adaptación, pérdida y daño, y desarrollo.
- Domine el vocabulario técnico relacionado con el cambio climático.
- Familiarícese con los impactos humanos y ambientales asociados con las diferentes trayectorias de la temperatura global. Identifique los impactos clave que ya se han sentido en su país. Identifique las trayectorias de mitigación clave que son relevantes para su país.
- Aprenda a navegar por el sitio web de la CMNUCC.
- No subestime el tiempo necesario para prepararse para las negociaciones.
- Intente comprender la relación entre el desarrollo y el cambio climático en su país.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN



PRESIDENT

2

La evolución del régimen climático internacional

2.1 Documentos clave del régimen

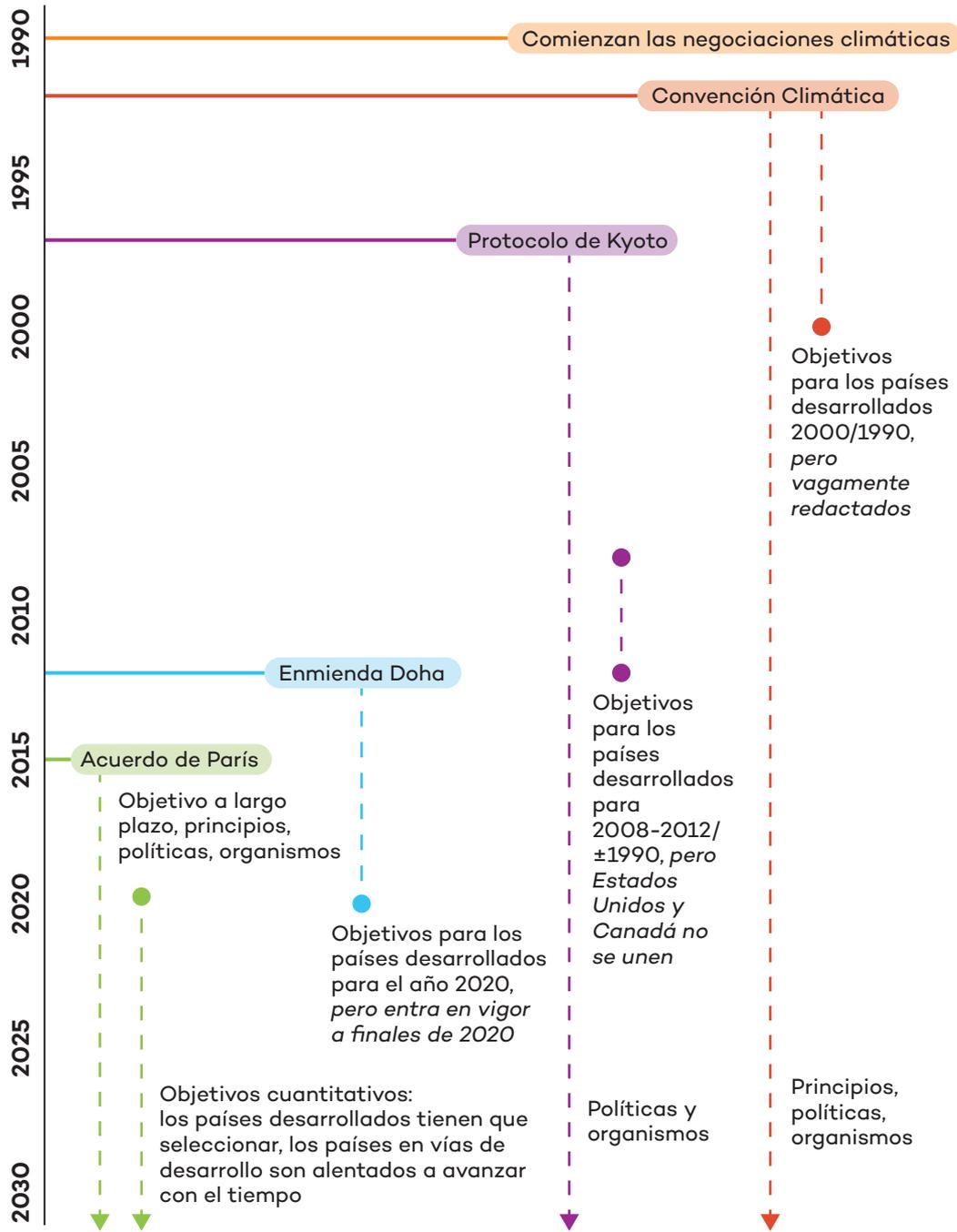
Los documentos clave del régimen son la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC, 1992), el Protocolo de Kyoto para la Convención (CMNUCC, 1997), la Enmienda Doha de 2012 y el Acuerdo de París de 2015. Además, la Conferencia de las Partes de las Naciones Unidas (COP) se ha reunido anualmente desde 1995 (excepto en 2020 debido a la pandemia de COVID-19) para tomar decisiones.

2.2 La CMNUCC, 1992

Tras la Conferencia Mundial sobre el Clima de 1979, la CMNUCC fue adoptada en 1992 y entró en vigor en 1994. La CMNUCC consta de un preámbulo, 26 artículos y dos anexos. Establece que el objetivo final de la Convención y cualquier instrumento legal relacionado es lograr la estabilización de las concentraciones de gases de efecto invernadero en la atmósfera a un nivel que permita a los ecosistemas adaptarse naturalmente y no dañar la producción de alimentos (Art. 2). Este objetivo debe lograrse mediante medidas guiadas por los principios de equidad, las responsabilidades comunes pero diferenciadas y las capacidades respectivas de los países desarrollados y en desarrollo (los países vulnerables en particular), la necesidad de medidas cautelares, el desarrollo sostenible y un sistema económico abierto y de apoyo (Art. 3).

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

Gráfico 8. Acuerdos climáticos vinculantes y su tratamiento de los objetivos de mitigación



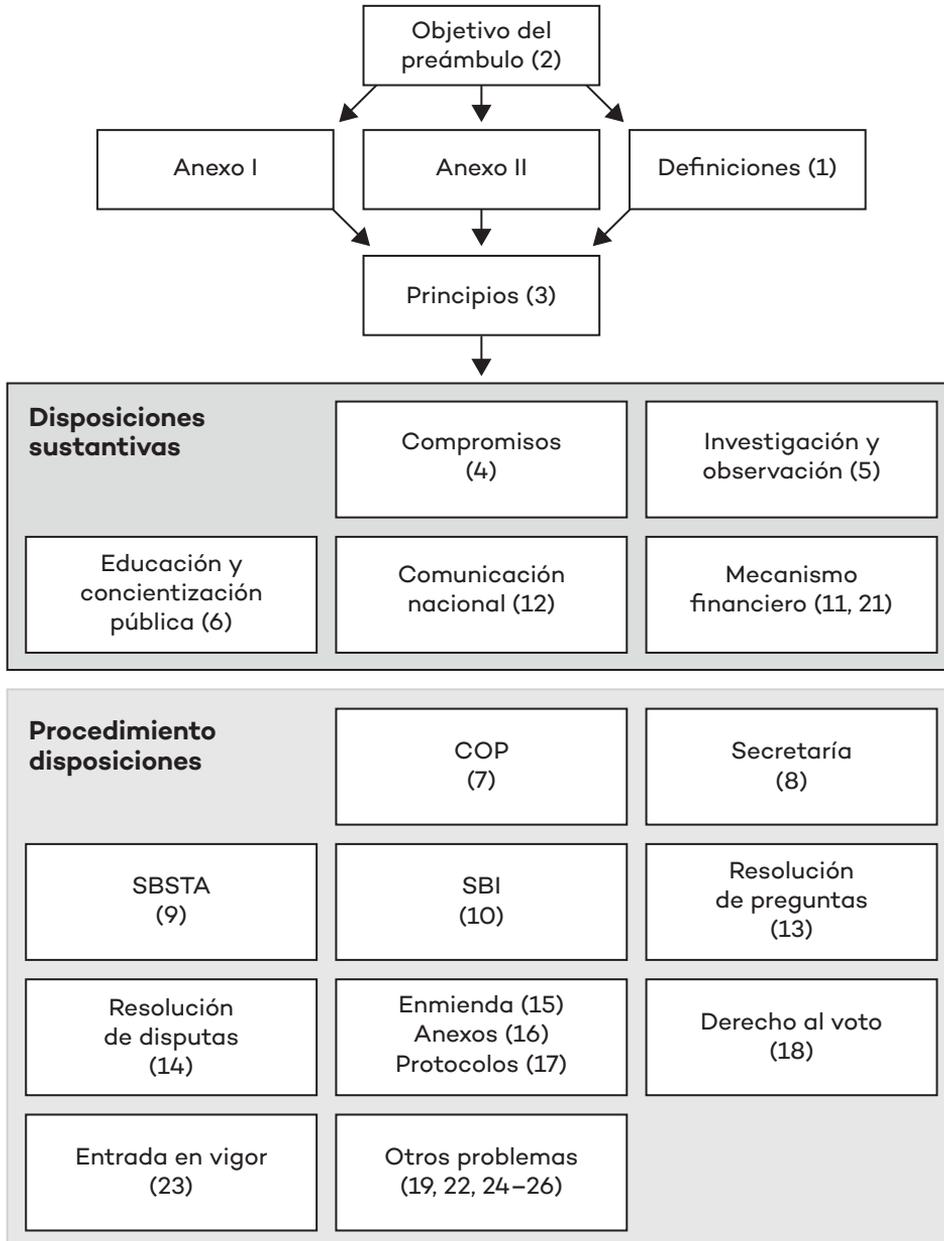
Fuente: Gupta, J. Diagrama del autor.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

Además, la Convención divide el mundo en dos grupos: países desarrollados (países occidentales y países orientales con economías en transición enumerados en el Anexo I: véase el Cuadro 5) y países en desarrollo. Se alentó a los países del Anexo I a reducir sus emisiones de CO₂, N₂O y CH₄ en el año 2000 a los niveles del 1990. En virtud de la Convención, los países desarrollados enumerados en el anexo II (un subconjunto del anexo I) proporcionaban y se espera que proporcionen asistencia financiera a los países en desarrollo (Arts. 11 y 21). También se espera que cooperen en el campo de la transferencia de ciencia y tecnología para permitir que estos países adopten tecnologías más respetuosas con el clima y se adapten a los posibles impactos del cambio climático. La CMNUCC pide a todas las Partes que realicen inventarios nacionales de emisiones y adopten políticas climáticas (Art. 4); que realicen investigaciones y estudios (Art. 5); educación, formación y sensibilización pública (Art. 6); y que los comuniquen a la Secretaría (Art. 12). La CMNUCC estableció cinco órganos (consulte el Gráfico 6). Las cuestiones relacionadas con la aplicación, la solución de controversias, las enmiendas, los anexos, los protocolos, el derecho al voto, la deposición, la ratificación, la entrada en vigor, las reservas y la retirada se tratan en los artículos restantes.

La CMNUCC incluye una lista de actividades de seguimiento para la COP (Art. 7) como revisar el proceso de implementación y adoptar las decisiones necesarias para promover una implementación efectiva. Además, se espera que la COP garantice el desarrollo de una metodología común para calcular las emisiones (Art. 4.1(a)) y la eliminación de los sumideros (Art. 4.2(c)), revise las comunicaciones hechas por todas las Partes (Art. 4.1(a) y (j); Art. 4.2(b)), revise y enmiende la lista de países en el Anexo I y II (Art. 4.2(f)) y desarrolle procedimientos relacionados con la conciliación (Art. 14.8). Se espera que la COP revise la idoneidad de las obligaciones específicas de los países del Anexo I y, si es necesario, tome medidas pertinentes (Art. 4.2(d)). Se espera que organice la prestación de apoyo técnico y financiero a los países en vías de desarrollo (Art. 12.7) previa solicitud en relación con sus compromisos. Por lo tanto, el propósito de la COP es garantizar el progreso del régimen climático hacia el objetivo final. Las decisiones clave tomadas en diferentes COP se enumeran en la Tabla 2.

Gráfico 9. La CMNUCC¹



Fuente: Autores.

¹ Nota: Órgano Subsidiario de Asesoramiento Científico y Tecnológico (SBSTA), Órgano Subsidiario de Ejecución (SBI)

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

Tabla 1. Las decisiones de las principales COP

COP	Decisiones clave
1, Berlín 1995 21 decisiones	Fase piloto sobre actividades implementadas conjuntamente que permitiría a los países participar voluntariamente en proyectos destinados a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GHG), pero no se permitió acreditar las reducciones de emisiones a los inversores durante la fase piloto. Se adoptó el Mandato de Berlín para negociar compromisos de reducción jurídicamente vinculantes.
3, Kyoto, 1997 18 decisiones	Adopción del Protocolo de Kyoto (véase 2.3)
6, La Haya y Bonn 2000 4 decisiones y 3 resoluciones	Más 2 decisiones, incluidos los Contratos Bonn – mecanismos de mercado operativos
11, Montreal 2005, 15 decisiones	Incluida la adopción de todas las decisiones preparadas por la COP sobre la implementación del Protocolo de Kyoto
15, Copenhague 2009 13 decisiones	Incluido el Acuerdo de Copenhague (no adoptado legalmente), señala el objetivo a largo plazo; posteriormente, los países presentan compromisos voluntarios; el objetivo es recaudar 30.000 millones de dólares en 2012 y llegar a 100.000 millones de dólares en 2020
18, Doha 2012 26 decisiones	Incluida la enmienda sobre el segundo período de compromiso (Protocolo de Kyoto), 2013–2020; proceso para adoptar un acuerdo en 2015 con objetivos a partir de 2020
21, París 2015 23 decisiones	Acuerdo de París (véase 2.4).
24, Katowice 2018 18 decisiones	Los países adoptan el reglamento de París, que comprende la mayoría de las normas operativas del Acuerdo de París
26, Glasgow 2021	Adoptó el Pacto Climático de Glasgow, que incluyó un nuevo lenguaje sobre la reducción gradual del carbón y la duplicación de la financiación de la adaptación

Fuente: Autores.

Recuadro 5. Equilibrar el punto muerto entre los impactos del cambio climático y las responsabilidades diferenciadas en la política de mitigación del clima

Los impactos del cambio climático pueden ser muy severos: muerte, desplazamiento, destrucción de infraestructura y pérdida de productividad agrícola (ver Gráfico 1). Por otro lado, la mitigación climática plantea serios desafíos. Considere el caso de los combustibles fósiles. La empresa de combustibles fósiles tiene un valor de entre 16 billones y 295 billones de dólares (Linquti & Cogswell, 2016; Wiegand, 2021). En comparación con un PIB mundial de poco más de 100 billones, esto implica que no solo las empresas de combustibles fósiles, sino también los accionistas y usuarios tienen una participación significativa en el uso continuo de los combustibles fósiles (Base de datos de indicadores de desarrollo del Banco Mundial, 2023). Tanto los inversores super ricos como los agricultores más pobres dependen de los combustibles fósiles, los primeros para las inversiones y los segundos para tareas esenciales como el transporte de productos al mercado. Esta dependencia generalizada complica la transición global de los combustibles fósiles. Las propuestas ahora sugieren al gas natural como combustible provisional, pero esto corre el riesgo de perpetuar la dependencia de los combustibles fósiles. Los países desarrollados como Estados Unidos y Canadá han demostrado de manera inadecuada que están dispuestos a adoptar objetivos de reducción de emisiones, ya que no han ratificado el Protocolo de Kyoto ni la Enmienda de Doha. Los países desarrollados no han podido abordar adecuadamente el bloqueo de los combustibles fósiles y demostrar que están dispuestos a reducir sus emisiones. Mientras las naciones desarrolladas lidian con su dependencia al carbón, el gas y el petróleo, las naciones en desarrollo se enfrentan a una pregunta fundamental: ¿Pueden eludir esta dependencia? ¿Podría ser más rentable a largo plazo invertir en alternativas energéticas sostenibles? ¿Podría ayudar a los países en desarrollo a evitar activos varados?

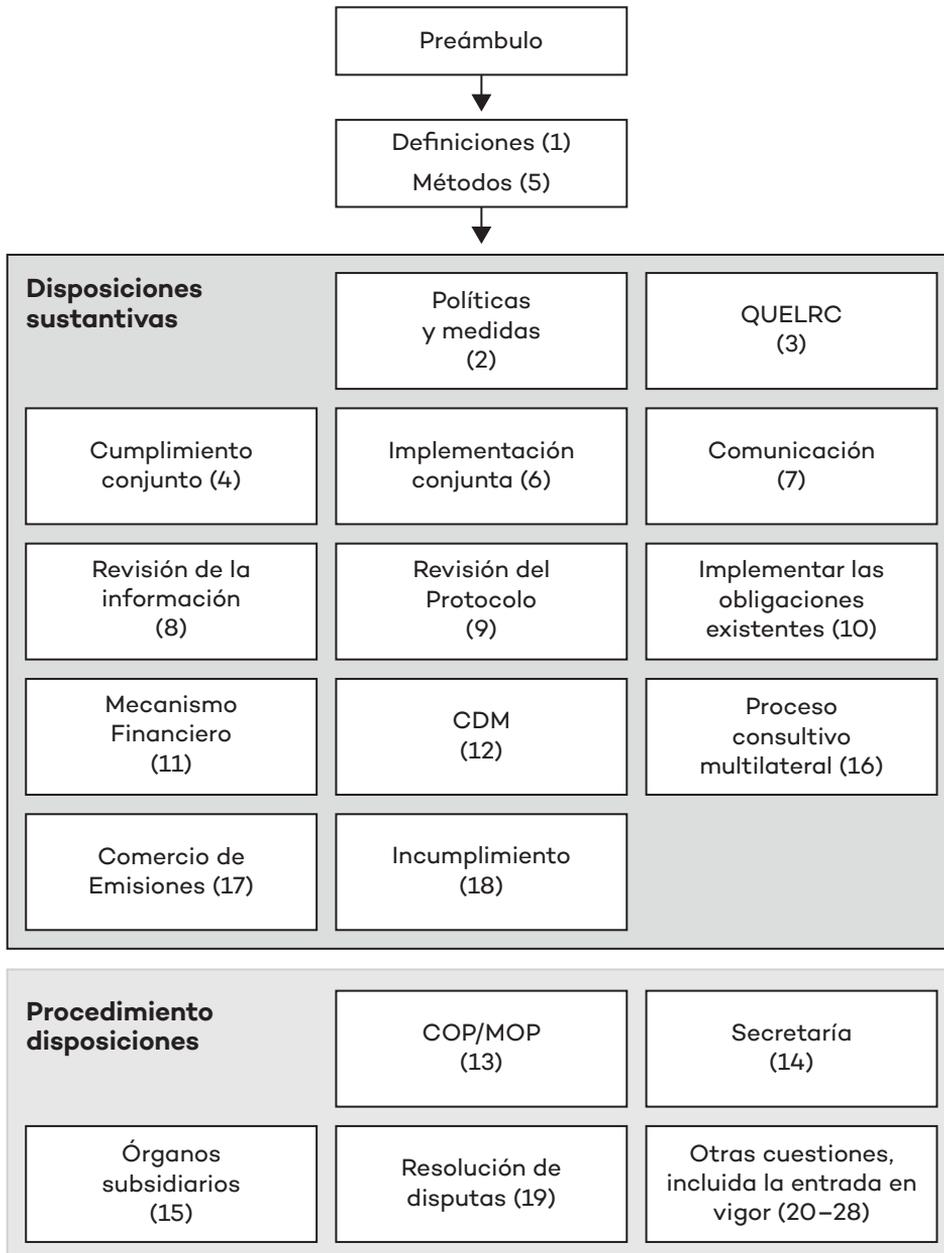
2.3 El Protocolo de Kyoto

En la COP 3, los países adoptaron el Protocolo de Kyoto de 1997 de la CMNUCC (véase el Gráfico 7). El Protocolo de Kyoto tiene como objetivo reducir las emisiones de los países del Anexo I (ligeramente modificadas en un nuevo Anexo B (ver Tabla 5)) en al menos un 5% por debajo de los niveles de 1990 (y, en algunos casos, los niveles de 1995) en el período de los años 2008–2012. Individualmente, estos países tenían compromisos separados, por lo que se esperaba que la mayoría de los países desarrollados –con la notable excepción de Australia, Islandia y Noruega– redujeran sus emisiones. El Protocolo identificó las políticas y medidas que pueden tomar los países (Art. 2) y cuantificó los compromisos para los países del Anexo B sobre seis GHG (Art. 3; véase 1.1), y reiteró otros compromisos (Art. 10). Los países deben comunicar sus medidas (Art. 7) y luego se revisan (Art. 8). También incluyó artículos sobre definiciones, metodologías, incumplimiento, resolución de disputas, enmiendas, anexos, votación, depositario, firma y ratificación, entrada en vigor, reservas y retiros.

El Protocolo de Kyoto introdujo dos mecanismos para proporcionar a los países formas alternativas y flexibles de cumplir con sus compromisos de reducción de emisiones en virtud del Protocolo. La implementación conjunta (Art. 6) facilitó la acreditación entre las Partes de los países desarrollados y no se utilizó ampliamente en la era de Kyoto. Mientras tanto, el Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL, Art. 12), que tenía como objetivo permitir que los proyectos en los países en desarrollo lograran el desarrollo sostenible a cambio de créditos de emisiones, se utilizó más ampliamente. Mientras que China, India, Brasil y algunos otros países en desarrollo se beneficiaron del CDM, África subsahariana y otras regiones se quedaron atrás en gran medida.

Los mecanismos basados y no basados en el mercado del Artículo 6 del Acuerdo de París son un legado de los mecanismos del Protocolo. Existen varias similitudes, pero los nuevos mecanismos de mercado también incluyen medidas para ayudar a todos los países en vías de desarrollo a participar. Hay reglas complejas, que aún se están finalizando, para garantizar que las reducciones de emisiones solo se tengan en cuenta para el compromiso de un país en virtud del Acuerdo de París. Esto ayuda a evitar el “doble cómputo”, donde las mismas reducciones de emisiones parecen haberse llevado a cabo dos veces, inflando el verdadero alcance de la mitigación.

Gráfico 10. El protocolo de Kyoto²



Fuente: Autores.

² Nota: Compromiso de limitación y reducción de emisiones cuantificadas (Quantified Emission Limitation and Reduction Commitment, QUELRC por sus siglas en inglés); Reunión de las Partes (MOP).

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

En cuanto a los éxitos del Protocolo de Kyoto, varios países europeos y Japón cumplieron en gran medida sus objetivos de reducción especificados para 2012. Sin embargo, Estados Unidos, un importante emisor global, firmó pero nunca ratificó el tratado, debilitando significativamente su impacto potencial. Canadá, después de ratificarlo inicialmente, se retiró más tarde. Los países ricos no pudieron dar ejemplo en términos de eliminación gradual de combustibles fósiles. Las emisiones globales de CO₂ siguieron aumentando, socavando el alcance y el impacto del Protocolo (Almer & Winkler 2017).

El Protocolo de Kyoto entró en vigor en 2005, y su primer período de compromiso (el plazo durante el cual los países participantes están legalmente obligados a cumplir sus objetivos específicos para reducir las emisiones de GHG) se extendió desde el año 2008 al 2012. En 2009, fracasó la Conferencia de Copenhague, que debía adoptar objetivos para el segundo período de compromiso (2012–2020). Sin embargo, en 2012, se adoptó la Enmienda de Doha, con objetivos para los países industrializados para el período 2013–2020. Estados Unidos, Canadá, Japón y Rusia no aprobaron esta enmienda y entró en vigor solo el último día de 2020 (en gran medida un gesto simbólico). Estas dificultades y la alternativa ofrecida por el Acuerdo de París en 2015 contribuyeron a un cambio de paradigma en las negociaciones internacionales sobre el clima, alejándose de los acuerdos vinculantes de reducción de emisiones (véase el Recuadro 6).

2.4 El Acuerdo de París

El tercer acuerdo legalmente vinculante en el régimen climático es el Acuerdo de París de 2015. Consiste en un objetivo, un marco de transparencia, medidas de cooperación entre países y un Balance Global. Especifica las normas para facilitar el cumplimiento y reitera las organizaciones que son importantes en el régimen.

La adopción de múltiples objetivos a largo plazo es de importancia crítica. Dado el cierto grado de calentamiento debido al carbono existente en la atmósfera, así como las capacidades diferenciadas de los países para descarbonizar, el Acuerdo de París también incluye objetivos de adaptación y financiación. El objetivo a largo plazo es

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

- (a) Mantener el aumento de la temperatura media mundial muy por debajo de los 2 °C por encima de los niveles preindustriales y proseguir los esfuerzos para limitar el aumento de la temperatura a 1,5 °C por encima de los niveles preindustriales, reconociendo que esto reduciría significativamente los riesgos y los impactos del cambio climático;
- (b) Aumentar la capacidad de adaptación a los impactos adversos del cambio climático y fomentar la resiliencia climática y el desarrollo con bajas emisiones de gases de efecto invernadero, de una manera que no amenace la producción de alimentos; y (c) Hacer que los flujos financieros sean consistentes con un camino hacia bajas emisiones de gases de efecto invernadero y un desarrollo resistente al clima.

Está previsto que se acuerde un objetivo financiero colectivo y cuantificado para 2025.

Tabla 2. El Acuerdo de París

Objetivos	<p>2 °C y, si es posible, 1,5 °C; desarrollo resiliente al clima y bajo en GHG; principio de coherencia financiera:</p> <ul style="list-style-type: none">• equidad y CBDRRC³ (Art. 2)• Objetivo Global de Adaptación• Nuevo objetivo colectivo cuantificado
Medidas	<ul style="list-style-type: none">• Todas las Partes preparan, presentan y mantienen una contribución determinada a nivel nacional (NDC) (Art. 3)• Lograr emisiones netas cero para la segunda mitad del siglo (equidad/desarrollo sostenible); NDC (Art. 4)• Proteger los sumideros (Art. 5)• Adaptación (Art. 7)• Pérdidas y daños (Art. 8)• Educación, concienciación pública (Art. 12)
Medida cooperativa	<ul style="list-style-type: none">• Mecanismo cooperativo voluntario de mercado y no de mercado (Art. 6)
Apoyo a países en desarrollo	<ul style="list-style-type: none">• Apoyo financiero (Art. 9)• Mecanismo de transferencia de tecnología (Art. 10)• Desarrollo de capacidades (Art. 11)

³ Responsabilidades comunes pero diferenciadas y capacidades respectivas.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

Transparencia y cumplimiento	<ul style="list-style-type: none">• Marco de transparencia mejorado (Art. 13)• Balance Global (Art. 14)• Mecanismo de implementación y cumplimiento (Art. 15)
Organizaciones	<ul style="list-style-type: none">• COP (Art. 16)• Secretaría (Art. 17)• Órgano Subsidiario de Asesoramiento Científico y Tecnológico (SBSTA), Órgano Subsidiario de Ejecución (SBI) (Art. 18)• Otros órganos subsidiarios (Art. 19)

Fuente: Autores.

El Acuerdo de París pide a las Partes que presenten NDC, en las que cada país indica lo que está dispuesto a hacer para mitigar y adaptarse al cambio climático. Los NDC deben actualizarse o reenviarse cada 5 años. Cada NDC puede durar 10 años. Existe un compromiso legalmente vinculante de presentar y mantener una NDC en el registro de NDC (un repositorio disponible públicamente de todas las NDC). Sin embargo, el contenido de las NDC no es jurídicamente vinculante y los países tienen flexibilidad sobre qué incluir. Los países desarrollados deben tener un objetivo cuantificado para toda la economía. El incumplimiento de los objetivos o de cualquier aspecto de un NDC no constituye la violación de un compromiso legal.

Además, el Acuerdo de París alude al concepto de cero emisiones netas, instando a las Partes a lograr un equilibrio entre las emisiones antropogénicas y los sumideros para la segunda mitad del siglo (Art. 4). El Acuerdo también incluye varias disposiciones que eran demandas clave de los países en vías de desarrollo. Existe un objetivo global de adaptación, según lo exigido por el Grupo Africano. Además, un artículo sobre pérdidas y daños reafirma el papel de las instituciones relacionadas con pérdidas y daños, especialmente el Mecanismo Internacional de Varsovia sobre Pérdidas y Daños.

Recuadro 6. Equidad entre países desarrollados y en vías de desarrollo

En los primeros días de las negociaciones sobre el cambio climático, el acuerdo era que los países industrializados y desarrollados liderarían la reducción de sus emisiones, mientras que a los países en desarrollo se les permitiría aumentar sus emisiones al menos durante algún tiempo antes de reducirlas más tarde. Esto se incluyó en la Convención sobre el Cambio Climático (Art. 4.2a y b) y en el Protocolo de Kyoto y su Enmienda de Doha como el principio CBDR-RC, que especificaba los objetivos para los países desarrollados. Algunos grandes países desarrollados no aceptaron objetivos legalmente vinculantes para el periodo 1990–2020, lo que habría hecho que los objetivos para los países en vías de desarrollo fueran más aceptables. Con el Acuerdo de París, los países han entrado en una nueva fase, ya que ahora todos tienen que reducir sus emisiones. Dado que parecía imposible compartir un objetivo general, cada país ahora establece lo que hará “en vista de las circunstancias nacionales”, y estos compromisos se suman para ver si se puede alcanzar el objetivo global. Las emisiones de patrimonio intrageneracional, así como el patrimonio intergeneracional (pasado frente al presente), se han desviado en el establecimiento de objetivos para proteger a las generaciones futuras; sin embargo, los recientes debates sobre pérdidas y daños, especialmente en el contexto de los debates sobre el Objetivo Global de Adaptación y el concepto de pérdida y daño en sí, han intentado volver a introducir y enfatizar estas consideraciones de equidad. Los debates sobre el Objetivo Global de Adaptación, por ejemplo, han destacado la necesidad de que los países desarrollados apoyen a los países en desarrollo en sus esfuerzos de adaptación. Los países en desarrollo tendrán que unirse firmemente en el seno del Grupo de los 77 sobre esta cuestión para garantizar que la asistencia financiera futura sea considerablemente superior a la de los últimos 30 años.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

La transparencia es clave para el Acuerdo de París. Todos los países deben proporcionar informes nacionales bajo el marco de transparencia mejorada como un compromiso legalmente vinculante. El marco es común a todas las Partes, pero existen flexibilidades incorporadas para los países en desarrollo, especialmente los países menos adelantados y los pequeños Estados insulares en desarrollo. Cada 5 años, se realiza un balance mundial para evaluar el progreso colectivo de la comunidad internacional en materia de mitigación, adaptación y medios de implementación. Sus hallazgos están destinados a informar la próxima ronda de NDC.

Si bien el Acuerdo de París fomenta un sentido de unidad mundial para abordar el cambio climático y destaca la importancia del objetivo de 1,5 °C, encarna un cambio hacia lo que los académicos caracterizan como la era posterior a la equidad de las negociaciones climáticas (véase el recuadro 6) (Klinsky et al., 2017). El Protocolo de Kyoto se basó en el principio de Responsabilidades Comunes pero Diferenciadas y Capacidades Respectives (CBDR-RC), un principio dentro de la CMNUCC que asigna predominantemente a los emisores históricos de carbono objetivos de reducción de emisiones, pero también asigna responsabilidades a los países en función de sus capacidades. Después del Acuerdo de París, cada país, independientemente de su trayectoria de desarrollo o de sus emisiones históricas, tiene la tarea de presentar las NDC, lo que indica una evolución en la forma en que se perciben las responsabilidades climáticas globales (Streck et al., 2016). De esta manera, el CBDR-RC ha evolucionado con el tiempo para impulsar a todos los países a asumir roles más proactivos; sin embargo, todavía hay una diferenciación evidente en el Acuerdo de París. Los países desarrollados deben tener metas cuantitativas para toda la economía en sus NDC, mientras que los países en desarrollo tienen más flexibilidad. También hay flexibilidades en la presentación de informes nacionales. El principio CBDR-RC continúa evolucionando a medida que los países lo debaten y confían en él en las actuales negociaciones sobre el balance mundial, la adaptación y las pérdidas y daños. En el recuadro 7 se presentan los términos que se utilizan actualmente en las negociaciones.

Recuadro 7. Términos clave en el régimen climático internacional

El régimen climático tiene su propia jerga. Comprender esto es fundamental para el negociador:

- 1. Adaptación:** No existe una definición consensuada de adaptación en la CMNUCC. Sin embargo, en general se considera que incluye acciones y proyectos que reducen las vulnerabilidades socioeconómicas y naturales y aumentan la resiliencia a los impactos climáticos.
- 2. Informe Bienal de Transparencia:** Todos los países tendrán que presentar este informe como parte del marco de transparencia mejorada; sin embargo, hay cierta flexibilidad que se otorga a los países en vías de desarrollo en sus presentaciones.
- 3. Desarrollo de capacidades:** Mejorar las capacidades de los países, especialmente de los países en vías de desarrollo, para tomar medidas efectivas, incluso a través del apoyo financiero y técnico. El Acuerdo de París establece el Comité de desarrollo de capacidades de París.
- 4. Marco de transparencia mejorado:** Un mecanismo en virtud del Acuerdo de París para generar confianza mutua y promover una implementación efectiva. Proporciona una visión general clara de las acciones climáticas, incluida la claridad y el seguimiento del progreso hacia la consecución de las NDC individuales de los países, y la comprensión de los impactos del cambio climático y el apoyo proporcionado y recibido. Es la base sobre la que se basan los informes de transparencia bienal.
- 5. Financiamiento:** Un área de negociaciones central y transversal. Particularmente, el Acuerdo de París exige que se establezca un nuevo objetivo de financiación colectiva y cuantificado para el año 2025. El Comité Permanente de Finanzas es un órgano clave. Prepara informes para la COP y la Conferencia de las Partes que sirven como reunión de las Partes del Acuerdo de París (CMA), incluido el estado de las finanzas climáticas.
- 6. Balance Global:** Una revisión cada 5 años para evaluar el progreso colectivo hacia el logro de los objetivos del acuerdo.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

- 7. Pérdidas y Daños (mayúsculas):** IPCC (2022, p. 2914) usa mayúsculas para “Perdidas y Daños” para referirse específicamente a los debates políticos y negociaciones en el marco de la CMNUCC, tras el establecimiento del Mecanismo Internacional de Varsovia para las Pérdidas y los Daños relacionados con las Repercusiones del Cambio Climático en 2013.
- 8. Pérdidas y daños (minúsculas):** Según el IPCC (2022, p. 2914), las minúsculas “pérdidas y daños” se refieren a los “daños causados por los impactos (observados) y los riesgos (proyectados)” del cambio climático antropogénico y pueden ser económicos o no económicos. Estos daños son inevitables, más allá de lo que los países, las comunidades o los ecosistemas pueden adaptarse.
- 9. Mitigación:** Opciones para limitar o reducir las emisiones y aumentar los sumideros de gases de efecto invernadero.
- 10. NDC:** Planes nacionales de acción climática que detallan los esfuerzos de mitigación y adaptación. (NDC por sus siglas en inglés).
- 11. Comunicación de adaptación:** Un vehículo para que los países señalen sus necesidades de adaptación. Los países en desarrollo también pueden hacerlo a través de planes de adaptación nacionales.
- 12. Cero neto:** Estado en el que la cantidad de GHG emitidos se equilibra con la cantidad eliminada. Si bien el término explícito no está en el Acuerdo de París, el concepto se infiere.

2.5 Consejos y trucos

- Comprender los principales problemas periféricos en el debate y en el entorno de las negociaciones.
- Internalizar la CMNUCC, el Protocolo de Kyoto y el Acuerdo de París; Guárdelos en su computadora o guarde una impresión.
- Comprender la historia de las negociaciones internacionales sobre el clima y el cambio de enfoque de los esfuerzos de reducción de emisiones globales que representa el Acuerdo de París en comparación con el Protocolo de Kyoto.
- Subraye los textos que sean relevantes para su propia posición sobre temas clave, de modo que pueda citarlos sin tener que buscar los textos apropiados.
- Familiarizarse con los términos clave utilizados en el régimen climático internacional, en particular con el concepto de cero emisiones netas.



United Nations
Climate Change



UN CLIMATE CHANGE
CONFERENCE UK 2021



#TogetherForOurPlanet



3

Los Órganos del Régimen

3.1 La necesidad de organismos ejecutores

Las cuestiones científicas y políticas en torno al cambio climático son complejas y han evolucionado con el tiempo. Al mismo tiempo, los países han establecido numerosos organismos en el ámbito de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) para organizar y promover los debates. Se lleva a cabo una importante labor entre períodos de sesiones durante la cual los órganos constituidos y subsidiarios preparan materiales y se reúnen para tratar de lograr el consenso en las conferencias anuales de las Partes (COP).

3.2 Los órganos establecidos por el Convenio, el Protocolo y el Acuerdo

En virtud de la Convención, coexisten cinco órganos:

1. La **COP**, integrada por representantes de los países que han ratificado la CMNUCC, se reúne anualmente para examinar la aplicación y tomar decisiones sobre cómo mejorar el proceso de aplicación de la CMNUCC (Art. 7).
2. La COP que actúa como la reunión de las Partes del Protocolo de Kyoto (CMP), el órgano de toma de decisiones para cuestiones específicas del Protocolo.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

3. El CMA, el órgano de toma de decisiones para cuestiones específicas del Acuerdo de París.
4. La **Secretaría**, que lleva a cabo la coordinación diaria de la implementación y organiza las reuniones anuales de la COP. De conformidad con el artículo 28/29 del proyecto de Reglamento (véase el capítulo 4), debe proporcionar el personal y los servicios necesarios, incluidos los servicios de interpretación, los servicios de documentación, como la traducción, las actas de las reuniones y la preparación del orden del día, entre otros.
5. El **Órgano Subsidiario de Asesoramiento Científico y Tecnológico (OSACT)** se estableció para asesorar sobre los últimos avances en el área científica y tecnológica y para proporcionar recomendaciones de política. El SBSTA se reúne dos veces al año. De forma extraordinaria, los países pueden acordar celebrar reuniones adicionales.
6. El **Órgano Subsidiario de Ejecución (SBI)** proporciona asistencia para evaluar y revisar la aplicación de la Convención. Se reúne con el SBSTA dos veces al año y con más frecuencia si es necesario.
7. El Convenio también identificó el **Fondo Mundial para el Medio Ambiente** como un mecanismo financiero para proporcionar recursos financieros en forma de donación o en condiciones favorables, incluso para la transferencia de tecnología, a los países en desarrollo. El Fondo Mundial para el Medio Ambiente presta servicios a una serie de acuerdos ambientales multilaterales.
8. El **Fondo Verde del Clima** es la segunda entidad operativa del mecanismo financiero. Está bajo la tutela de la COP y también sirve al Acuerdo de París.
9. El **Fondo de Adaptación**: Un fondo dedicado a proyectos de adaptación concretos en países en desarrollo. Fue establecido en virtud del Protocolo de Kyoto. Los países acordaron que “servirá” al Acuerdo de París.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

El Protocolo de Kyoto y el Acuerdo de París utilizan la Secretaría y los órganos subsidiarios establecidos en virtud del Convenio.

El Protocolo y el Acuerdo son tratados en virtud de la Convención. El CMA y el CMP pueden remitir problemas a la COP. También se reúnen durante las COP.

El CMP y el CMA se ocupan únicamente de los asuntos relacionados con sus tratados específicos. Hay algunas disputas sobre si los temas deben estar en la COP, CMA o en ambas agendas, como el Mecanismo Internacional de Varsovia. Es importante saber en qué órgano pueden producirse negociaciones porque cada uno solo puede tomar decisiones en relación con su tratado. La razón detrás de las diferentes reuniones anuales es que diferentes países han ratificado diferentes acuerdos.

3.3 Otros órganos formales

A lo largo de los años, se han establecido varios organismos formales en el régimen para un propósito específico. Algunos son organismos ad hoc y de corta duración. Por ejemplo, el Grupo ad hoc sobre el Mandato de Berlín fue establecido por la primera COP en 1995, y existió hasta 1997. Del mismo modo, la decisión que adoptó el Acuerdo de París creó el Grupo de Trabajo Especial sobre el Acuerdo de París para preparar el Reglamento de París.

Otros organismos son permanentes y tienen mandatos específicos. Los órganos constituidos se reúnen entre sesiones para cumplir con los programas de trabajo establecidos por la COP, la CMP o la CMA (o una combinación). Las membresías pueden variar. Algunos están abiertos solo a las Partes, mientras que otros tienen miembros no estatales. Pueden hacer recomendaciones a los organismos gubernamentales si se solicitan. Los órganos constituidos suelen preparar un informe anual para su consideración por la COP, la CMP y/o la CMA.

3.4 Grupos informales y de negociación

Las negociaciones formales comienzan y terminan en las sesiones plenarias de la COP. El plenario de apertura adopta el orden del día, escucha las declaraciones de apertura y establece cómo procederá el trabajo en relación con cada punto del orden del día. La sesión plenaria de cierre toma decisiones y escucha las declaraciones de cierre.

La mayor parte de las negociaciones se llevan a cabo en entornos más pequeños, a menudo informales. Esto es inevitable porque es imposible debatir todos los diversos temas en conjunto entre todos los países. Las consultas informales y los grupos establecidos por el Presidente de la COP y/o el Presidente de los órganos subsidiarios ayudan a encontrar consenso en grupos pequeños mediante la preparación, reestructuración, redefinición, reformulación y perfeccionamiento de los textos de negociación.

El Presidente de la COP o el Presidente del Órgano Subsidiario designa pares de delegados para facilitar estas discusiones, uno de un país desarrollado y otro de un país en desarrollo. Por lo general, estas sesiones no cuentan con servicios de traducción, lo que dificulta enormemente la participación de personas que no hablan inglés. Además, no es fácil de oponerse en las sesiones plenarias al acuerdo alcanzado en cualquiera de estos grupos porque se ha invertido mucho tiempo en las reuniones informales. Estos grupos informales incluyen:

- **Grupo de contacto:** Grupo establecido para negociar un elemento o subelemento específico de la agenda. Todas las Partes pueden asistir y las reuniones están abiertas a los observadores. Por lo general, los grupos de contacto se reúnen en la primera y la última reunión sobre un tema.
- **Grupo de contacto conjunto:** Un grupo de contacto que considera un problema bajo el mandato de varios organismos. Por lo general, se trata de grupos de contacto conjuntos SBI/SBSTA.
- **Consultas informales:** Un grupo creado por las Partes para fines de consulta informal. Cada vez más, estos están abiertos a los observadores y son funcionalmente muy similares a los grupos de contacto.
- **Consultas informales—informales:** Un pequeño grupo de Partes puede reunirse en estas “informales informales” para resolver problemas muy específicos. La Secretaría y los Cofacilitadores generalmente no están presentes. Las Partes informan al grupo informal o al grupo de contacto.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

- **Plenario oficioso de recapitulación o balance:** Durante la segunda semana de una COP, la Presidencia a menudo convoca una sesión plenaria informal (o varias) para permitir que los ministros y otros facilitadores de la negociación informen sobre el progreso. Esto permite a todas las Partes escuchar un informe de estado y los próximos pasos planificados por la Presidencia.
- **Consultas Ministeriales:** Durante la segunda semana de una COP, los ministros tendrán la tarea de convocar consultas sobre temas específicos. Es posible que estos temas no estén estrechamente vinculados a la agenda; algunos temas podrían agruparse si la Presidencia cree que eso avanzará las negociaciones. Los ministros a menudo tienen margen para elegir un formato de negociación. Algunos pueden elegir grupos de consulta informales, mientras que otros emprenden una “diplomacia itinerante”, pasando de una coalición o partido a otro.
- **Eventos obligatorios:** Hay muchas reuniones, mesas redondas, paneles, talleres y otros formatos establecidos a través del Acuerdo de París y otras decisiones de la COP o CMA. Estos tienen lugar durante las reuniones intersesionesales y las COP.

3.5 Lo formal y lo informal

Las sesiones formales se rigen por el reglamento, son transparentes, generalmente en todos los idiomas de las Naciones Unidas y accesibles para todas las Partes y observadores acreditados. Las sesiones plenarias ahora a menudo se transmiten por Internet y están disponibles a pedido. Los grupos de contacto, las consultas informales y otros entornos informales están en inglés y tienen lugar simultáneamente con otras sesiones similares. El acceso de los observadores no está garantizado y puede estar limitado a unas pocas personas. Sin embargo, es en estas sesiones donde se dan muchos de los acuerdos y donde se preparan las decisiones para su adopción por el plenario. No todos los grupos o cuestiones tienen el mismo tiempo. En respuesta a las solicitudes de las Partes, la Secretaría y la Presidencia de la COP asignan más tiempo a aquellos temas que se consideran prioritarios o particularmente complejos.

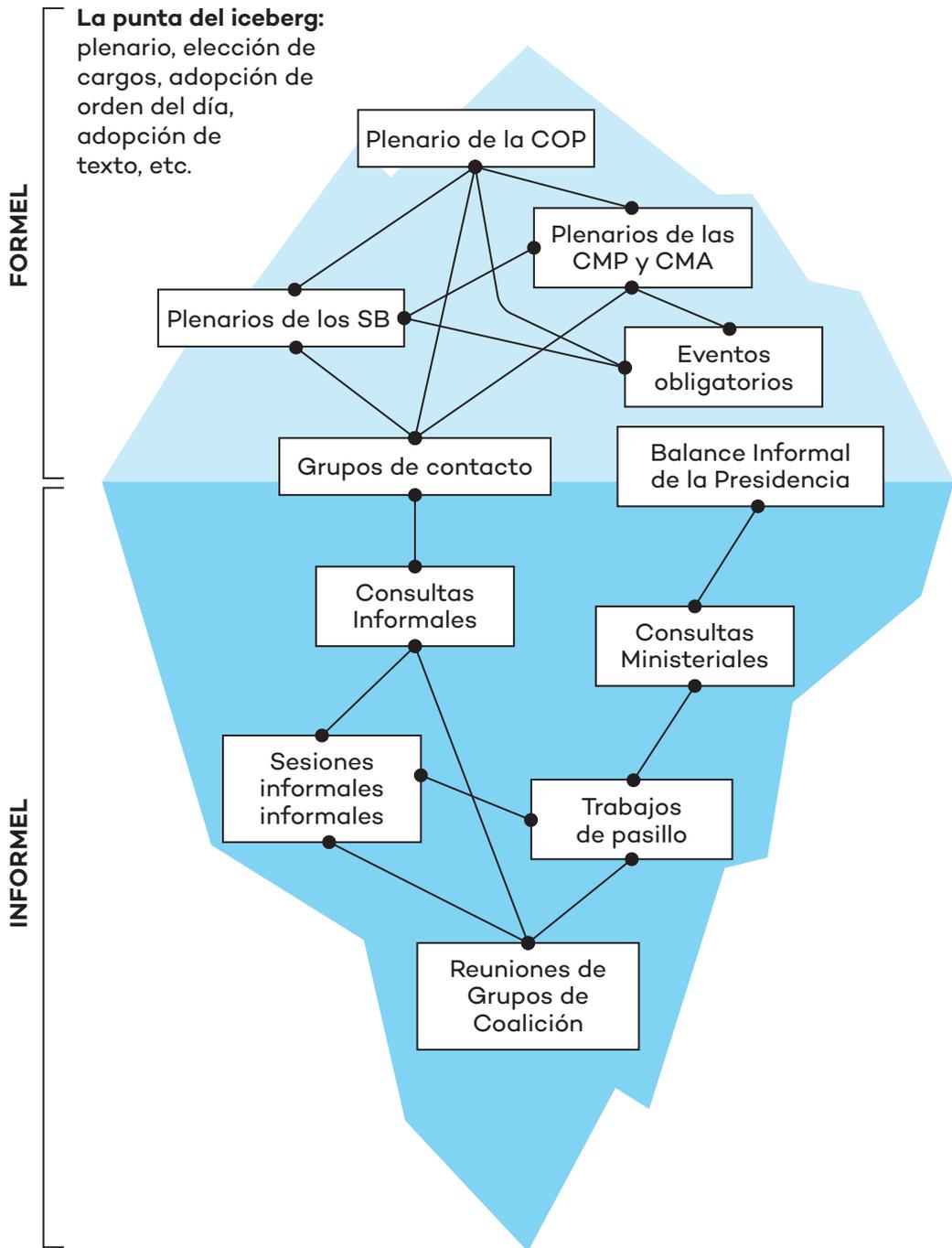
Recuadro 8. Falta de transparencia

La investigación académica y los relatos de primera mano de los negociadores destacan un importante problema de transparencia en los procesos de negociación de la CMNUCC. La práctica de organizar múltiples reuniones, una estrategia común en negociaciones complejas, es particularmente importante por sus implicaciones. En primer lugar, simplemente hay más para asistir. Esta es una de las razones por las que a muchos les resulta útil trabajar en coaliciones de negociación. Un país puede representar a un grupo, informarles y obtener un mandato adicional a través de reuniones diarias de coordinación. En segundo lugar, abre la posibilidad de retrasar o tratar de reubicar los problemas donde un país podría pensar que obtendría un mejor resultado. Las Partes tienen largas discusiones sobre si un grupo de contacto u otro debe discutir un tema. Un ejemplo son los debates sobre el apoyo a los países en desarrollo: ¿debería debatirse el apoyo a la adaptación en el marco de los planes nacionales de adaptación o de la financiación de la adaptación?

A lo largo de los años, los entrevistados han explicado a ambos autores que el proceso de negociación internacional no es muy transparente. “Lo que sucede dentro de las salas de negociación determina muy poco. Las reuniones nocturnas, las llamadas tardías a casa, las discusiones en el pasillo, los almuerzos, los acuerdos individuales fuera del plenario se venden luego al plenario”. “El desarrollo del consenso no es una consecuencia lógica del proceso de negociación”. “Nadie sabe por qué acordamos una reducción del 5,2% [en el Protocolo de Kyoto]”. No hay “debate abierto y transparente”. Las decisiones parecen tomarse durante almuerzos informales, en los pasillos, por grupos poderosos. Por supuesto, esto se considera lógico ya que “no se puede negociar nada en una sala pública, no hay debate, solo declaraciones. El plenario y el SBI solo ayudan a establecer las posiciones, y las decisiones finales se toman a puerta cerrada. El trabajo principal ocurre fuera del plenario, donde la gente puede hablar más abiertamente, y en estos grupos solo están presentes países muy interesados en el tema”.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

Gráfico 11. Los procesos formales e informales



Fuente: Adaptado de Boyer, 2000.

3.6 Consejos y trucos

- Si está solo en su delegación, debería centrarse en uno o dos problemas críticos para su país y elegir la sesión plenaria más adecuada.
- Colabore con otros delegados nacionales para que tengas representación en diferentes sesiones paralelas.
- Busque formas de averiguar qué sucedió en las sesiones que se perdió. Los informes del Boletín de Negociaciones de la Tierra son una buena fuente. Consulte <https://enb.iisd.org> o regístrese para recibir cada informe en <https://enb.iisd.org/get-updates>.
- Si no puede comprender todos los procesos informales, busque a alguien de una organización no gubernamental de su región y pídale una sesión informativa.
- Asista a las reuniones diarias de coordinación de su(s) coalición(es) para escuchar las actualizaciones de las diversas salas de negociación.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN



4

El Reglamento

4.1 ¿Por qué es importante el Reglamento?

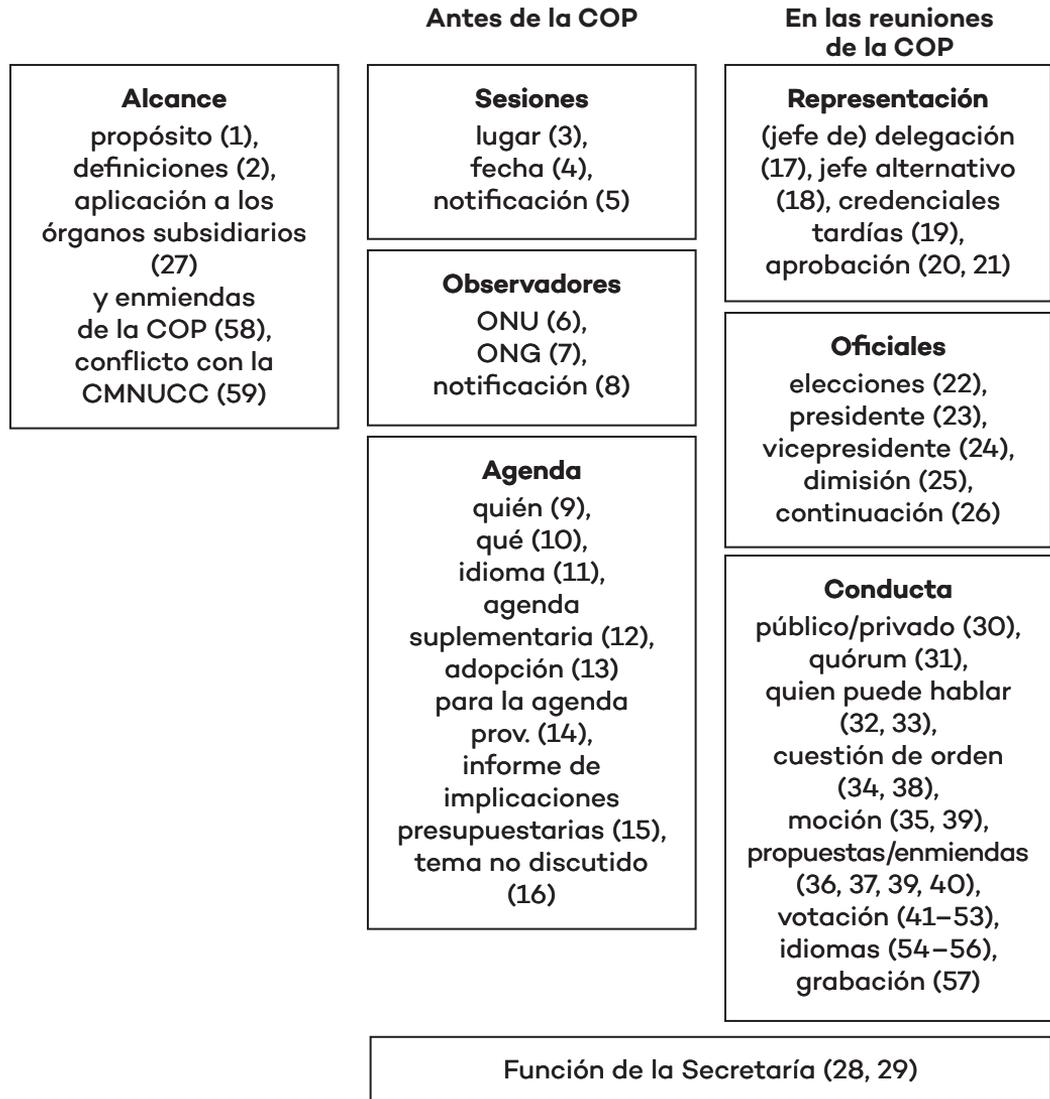
Los Tratados se rigen por la Ley de Tratados (véase el Recuadro 9) y el Reglamento. El cumplimiento del reglamento garantiza que existan normas legales en las negociaciones. El reglamento es aplicable a todas las negociaciones formales.

Recuadro 9. La Ley de Tratados

La Ley de Tratados rige las negociaciones de los tratados internacionales. Espera que todos los negociadores comprendan los problemas y estén negociando de buena fe (Art. 46). Los negociadores no pueden afirmar que un tratado es inválido porque acordaron algo sin entenderlo completamente. Solo pueden afirmar que un tratado no es válido si hay un caso claro de fraude, corrupción o coacción por parte de otros (Art. 48). Los Estados que acordaron un tratado, pero aún no lo han ratificado, no deben tomar medidas que puedan ser contradictorias con él (Art. 18). Los Estados que han acordado un tratado no pueden evitar su aplicación basándose en el argumento que contradice la legislación nacional (Art. 27). La clave de la negociación es ser consciente de la responsabilidad de estar bien preparado para las negociaciones.

4.2 El Reglamento

Gráfico 12. El Reglamento



Fuente: Autores.

Los artículos 7.2 y 7.3 de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) establecen que la Conferencia de las Partes de las Naciones Unidas (COP) adoptará el Reglamento por consenso. Las reglas se redactaron en A/AC.237/L.22/Rev.2 (1995) y se modificaron en UNFCCC/

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

CP/1996/2 (1996). El proyecto de Reglamento aún no se ha adoptado debido a los desacuerdos restantes sobre el Artículo 22 (párrafo 1) y el Artículo 42 (párrafo 1). Sin embargo, el proyecto de Reglamento se está aplicando con carácter provisional, con la excepción del artículo 42 (véase la sección 4.4).

Las reglas cubren el orden del día, el lugar, la fecha y la notificación de las reuniones, el papel de los observadores, la participación y la elección de los funcionarios del Buró3 para dirigir las reuniones. El Buró preside el trabajo de la COP y facilita el acuerdo entre las Partes. El Reglamento también especifica en detalle el papel de la Secretaría (véase el Gráfico 9).

4.3 Cuestiones clave del Reglamento

Los negociadores solo pueden hablar cuando tienen permiso de su jefe de delegación y tienen permiso del Presidente después de levantar el cartel de su país. Cuando se concede el permiso, se acostumbra a iniciar la intervención dando las gracias al Presidente. Un delegado hablará:

- para presentar la posición del país;
- sugerir un cambio en el texto que se está considerando;
- plantear una moción de orden: Cuando un delegado siente que el Presidente no está siguiendo los procedimientos del proyecto de Reglamento, puede hacer una “T” con el cartel o las manos para plantear una cuestión de orden. Si el delegado levanta la mano o el cartel, o pulsa el botón del micrófono para solicitar la palabra, esto no se considera necesariamente una solicitud para realizar un pedido. El Presidente debe responder inmediatamente de acuerdo con las normas (Regla 34). El delegado comienza diciendo: “Me gustaría plantear una cuestión de orden”. La discusión adicional no puede continuar hasta que se resuelva la cuestión de orden;
- para hacer una moción: Cuando un delegado tiene una sugerencia sobre cómo debe tratar un problema el Presidente, puede hacer una moción en virtud de la Regla 35. El delegado comienza con: “Me gustaría hacer una moción”. Un ejemplo es cuando un delegado piensa que alguien ha sugerido una nueva idea a la que no puede responder inmediatamente sin consultar, por lo que el delegado sugiere que la discusión sobre ese tema en particular se traslade a otro momento de la agenda. Esto no se utiliza a menudo.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

Cuando los países no pueden llegar a un acuerdo, se utiliza la Regla 16. Esto significa que el elemento del orden del día se incluye automáticamente en el orden del día de la próxima reunión. Todos los documentos previos al período de sesiones se presentarán nuevamente para su consideración, pero se perderán los documentos preparados durante las negociaciones (a menos que, de manera excepcional, las Partes acuerden continuar con ellos).

Gráfico 13. Delegado de la Federación Rusa planteando una cuestión de orden con el cartel



Suspensión vs. Reunión de clausura

Si el Presidente suspende una sesión, o si una Parte lo solicita, la sesión se suspende, entonces se utiliza el mismo orden del día al comienzo de la próxima sesión. Por ejemplo, el Grupo de Trabajo ad hoc sobre el Acuerdo de París suspendería sus sesiones y se reuniría de nuevo como una forma de evitar desacuerdos en la agenda.

4.4 Cuestiones pendientes del Proyecto de Reglamento

No hubo acuerdo sobre los mecanismos de votación. Teóricamente, las decisiones pueden adoptarse por consenso o por votación. El consenso exige el acuerdo de todas las Partes. El voto requiere un acuerdo de muchas Partes dependiendo de la definición de las normas de voto. La Norma 42 habla sobre el reglamento de votación. Hasta el momento, no hay acuerdo sobre esta regla y no se está aplicando.

4.5 Consenso no es unanimidad

Tradicionalmente, las decisiones en un proceso de negociación pueden tomarse por unanimidad, votación o consenso. La unanimidad exige el acuerdo explícito de todas las Partes. El consenso no llega a eso. Es un proceso que tiene como objetivo lograr el acuerdo de todos, o al menos de casi todos los países. Si no hay ninguna objeción explícita, los países pueden adoptar una decisión por consenso. Por ejemplo, el Acuerdo de París fue adoptado por consenso, a pesar de que Nicaragua habló en el plenario para resaltar su desacuerdo con el tratado. Sin embargo, el negociador especificó que no bloquearía el consenso.

Las reglas de votación varían entre los acuerdos medioambientales multilaterales que incluyen dichas disposiciones. Dos son las más comunes: mayoría simple o mayorías calificadas (por ejemplo, 2/3 o 3/4 de los presentes y votantes).

Ha habido un largo debate sobre la ausencia de reglas de votación en la CMNUCC. Recientemente, la falta de voto ha dado lugar a preguntas públicas sobre la eficacia de las COP. Si estuvieran unidos, los países en vías de desarrollo conseguirían fácilmente una mayoría simple o cualificada. Sin embargo, las diferencias entre los países del Grupo de los 77 en muchas cuestiones clave dificultan el logro de la solidaridad. Esto deja a los países desarrollados, a los países productores de petróleo y a otros en minoría. Las matemáticas son más complicadas, y los países pueden tener dificultades para identificar el umbral apropiado para adoptar decisiones a través de una votación.

4.6 Rol del Presidente

Las funciones del Presidente de la COP o de los Presidentes de los órganos subsidiarios son lograr un acuerdo, ser imparciales, defender el proyecto de Reglamento e informar al mundo sobre los progresos realizados en las negociaciones. El Presidente no tiene derecho a representar a su país. Las funciones del Presidente se detallan en los artículos 23 a 26 del proyecto de Reglamento.

4.7 El papel del Buró

El Buró proporciona asesoramiento y orientación en relación con la labor en curso en el marco de la Convención, el Protocolo de Kyoto y el Acuerdo de París, en particular sobre la organización de sus períodos de sesiones y el funcionamiento de la secretaría. Esta función es particularmente activa entre períodos de sesiones, es decir, cuando la COP, la CMP y la CMA no están reunidas. El Buró es elegido por representantes de las Partes nominadas por cada uno de los cinco grupos regionales de las Naciones Unidas y los pequeños Estados insulares en desarrollo.

El Buró es el principal responsable de ayudar con la gestión de procesos. Asiste al Presidente en el desempeño de sus funciones a través de diversos medios, incluida la realización de consultas en nombre de la Presidencia o la presidencia de una sesión. El Buró es responsable de examinar las credenciales de las Partes, revisar la lista de organizaciones intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales que buscan acreditación y presentar un informe sobre estas credenciales. El Relator es miembro del Buró y es responsable de finalizar los informes de las sesiones.

4.8 La Nomenclatura de los Documentos

Las negociaciones generan un número sustancial de documentos. Dar sentido a estos documentos es a menudo un desafío. Un primer paso clave es comprender la nomenclatura de los documentos (ver Tabla 3). Todos los documentos clave de negociación, como la agenda, los documentos previos a la sesión y las decisiones, están disponibles en todos los idiomas de la ONU. Otros materiales de apoyo y documentos de la sesión generalmente solo están disponibles en inglés. Sin embargo, a veces, incluso si un documento está destinado a estar en todos los idiomas de la ONU, si hay escasez de tiempo, el documento puede estar disponible temporalmente solo en inglés. Esto ha sido motivo de cierta preocupación para muchos negociadores.

Tabla 3. La nomenclatura de los documentos

Nomenclatura	Nombre completo	Descripción	Idiomas
UNFCCC/CP UNFCCC/KP UNFCCC/PA	Documentos/ agenda provisionales y regulares	Documentos de la Conferencia	Generalmente, en todos los idiomas de la ONU
INF docs.	Documentos informativos	Información de antecedentes	Inglés
Mis. Docs.	Documentos de misceláneas	Puntos de vista de las Partes/ observadores; lista de participantes	Inglés
Add.	Adenda	La segunda parte de un documento presentado anteriormente	Depende de los documentos principales
Corr.	Corrección	Solo correcciones a un documento	Depende del documento principal
Rev.	Revisión	Documento revisado	Generalmente solo en inglés

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

Nomenclatura	Nombre completo	Descripción	Idiomas
CRP	Papeles para salas de conferencias	Documentos de trabajo para negociaciones, presentados por Partes o Presidentes de negociación	Inglés
L. docs.	Documentos limitados	Borradores de informes y textos de decisión	El inglés en general, a veces en español, francés y chino, debe traducirse a todos los idiomas de la ONU antes de su adopción
Non-papers	Documentos no oficiales	Documentos informales de la sesión para ayudar en las negociaciones	Inglés
IDR	Revisiones en profundidad	Revisiones de comunicaciones nacionales	Inglés
TP	Documentos técnicos	Informes producidos por la Secretaría sobre un tema específico encomendado por las Partes	Inglés
NC	Comunicación nacional		Inglés y resumen en todos los idiomas de la ONU

Fuente: Actualizado de Boyer, 2000; la información sobre el lenguaje se basa en la práctica existente: véase el sitio web de la CMNUCC.

4.9 Consejos y trucos

- Tenga a mano una copia del Reglamento y, si es posible, memorice los elementos clave.
- Hable a través de un solo portavoz cuando sea posible.
- Aprenda a dominar el uso de “moción de orden”.
- Una objeción expresada a un consenso es, teóricamente, suficiente para detener el consenso. Algunos países han utilizado este poder en las negociaciones. Sin embargo, no es inteligente hacer un mal uso del poder de la objeción. La mayoría de los países son extremadamente diplomáticos y cautelosos en el ejercicio de este derecho.
- Familiarícese con la nomenclatura de los documentos enumerados en la Tabla 3.
- Familiarícese de antemano con el sitio web de la CMNUCC. Se cambia regularmente, trasladando varias informaciones a nuevas secciones del sitio e incluyendo diferentes funcionalidades. Puede ser difícil de navegar.
- Asegúrese de suscribirse a las listas de correo electrónico para grupos de contacto/consultas informales para que se le envíen las últimas versiones del texto.

Notas a pie de página

1. La COP, la CMP y la CMA están dirigidas por el Presidente, los Vicepresidentes, los Presidentes de los Órganos Subsidiarios y el Relator. Cada región tiene dos miembros, con un miembro adicional que representa a los pequeños Estados insulares.
2. La mayoría ponderada significa que se da peso adicional a algunos países por diversas razones específicas. Por ejemplo, el Banco Mundial utiliza voto ponderado, en que las ponderaciones se asignan de acuerdo con el nivel de suscripciones de capital de los países prestatarios y no prestatarios. (Fuente: www.worldbank.org).



WOMEN

5

Actores estatales y no estatales

5.1 Actores Estatales

De acuerdo con el derecho internacional, solo los Estados (y a veces las organizaciones regionales de integración económica) están autorizados a negociar un tratado multilateral. A menos que un Estado acepte, ratifique o acceda de otro modo a un acuerdo internacional, no es una Parte del acuerdo. Todos los Estados, sean Partes o no partes, están involucradas en las negociaciones. Sin embargo, solo las Partes pueden participar en el proceso de toma de decisiones. Los observadores no pueden votar ni oponerse a procedimientos de consenso. Las agrupaciones que no están reconocidas por las Naciones Unidas como Estados solo pueden participar como observadores (por ejemplo, la Organización para la Liberación de Palestina). Los actores y coaliciones estatales se analizan en la siguiente sección.

La información actualizada sobre las Partes de diversos acuerdos ambientales está disponible en el Depositorio de la ONU: <https://treaties.un.org/Pages/Treaties.aspx?id=27&subid=A&clang=en>.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

Tabla 4. Lista de Partes y no partes a septiembre de 2023

Partes		No Partes
CCNUCC	Toutes les Parties (198)	
Protocolo de Kyoto	192	Estados Unidos firmó pero nunca ratificó. Canadá se retiró en 2011. Andorra, Palestina y Sudán del Sur no son Partes, y el protocolo no se aplica a la Santa Sede.
Enmienda de Doha	148 Entró en vigor el 31 de diciembre de 2020	Afganistán, Bahrein, Bután, Canadá, Eritrea, Irán, Irak, Israel, Jordania, Laos, Libia, Mongolia, Myanmar, Omán, Pakistán, Papúa Nueva Guinea, Filipinas, Catar, Arabia Saudita, Somalia, Sudán del Sur, Siria, Tayikistán, Turquía, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos, Vietnam, Yemen.
Acuerdo de París	194 estados y la Unión Europea	Irán, Libia y Yemen han firmado pero no han ratificado. Estados Unidos ratificó, se retiró en 2020 y ratificó el acuerdo nuevamente en 2021.

Fuente: Autores.

5.2 Actores no estatales

Los actores no estatales se clasifican en nueve grupos que reflejan pero difieren del marco de los “Grupos Principales” instituido en la Agenda 21, el plan de acción de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, también conocida como la Cumbre de la Tierra, en 1992. Los grupos de interés de la CMNUCC son:

- BINGOS: Organizaciones no gubernamentales (ONG) empresariales e industriales
- ENGOs: ONG medioambientales
- RINGO: ONG independientes y de investigación
- IPOs: Organizaciones de pueblos indígenas
- TUNGOs: ONG sindicales
- WGC: Mujeres y grupos de género
- YOUNGO: Niños y ONG juveniles
- LGMA: Autoridades gubernamentales y municipales locales
- Agricultores: ONG agrícolas y de agricultores

La participación de las ONG ha cambiado considerablemente desde mediados de la década de 2000. Hay muchas más ONG que representan cuestiones sociales, como el género, el trabajo y los derechos de los pueblos indígenas. Estas nuevas ONG trajeron y popularizaron nuevos conceptos (como la justicia climática) y tácticas (como las protestas y la desobediencia civil).

Las ONG tienen muchos objetivos en las Conferencias de las Partes (COP) de las Naciones Unidas. Algunos intentan influir en las negociaciones. Otros utilizan los medios y la atención pública en las COP para movilizar la opinión pública para la acción climática o para añadir transparencia a las reuniones. Algunas ONG muestran su trabajo en eventos paralelos y espacios de exposición y se conectan con organizaciones afines. Por lo tanto, no todos los representantes de las ONG estarán bien versados en los detalles de las negociaciones. Muchos no asisten en absoluto a las salas de negociación.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

Algunas ONG empresariales e industriales pueden abogar porque haya un progreso limitado en las negociaciones o para retrasar la acción. Un número creciente de grupos industriales favorece una fuerte acción climática, especialmente aquellos en el sector de las energías renovables. Sin embargo, otros siguen representando a los combustibles fósiles y otros sectores que perjudican el clima. A menudo ejercen presión a nivel nacional, pero también están presentes en las COP. Hay un debate sobre si las empresas de combustibles fósiles deberían estar autorizadas en las COP, en virtud del ítem sobre los Arreglos para las Reuniones Intergubernamentales de la agenda del Órgano Subsidiario de Ejecución.

Entre las ONG medioambientales, la Red de Acción Climática (CAN) es uno de los grupos focales. Consta de más de 1.900 organizaciones, con muchos capítulos regionales y nacionales. Las organizaciones de justicia climática (agrupadas como Climate Justice Now!) comparten el liderazgo del grupo de ONG ambientalistas. Estos dos grupos a veces no están de acuerdo con los temas y prioridades clave. Los activistas de la justicia climática se centran en las disparidades entre el Norte Global y el Sur Global y piden a los países desarrollados que tomen medidas significativas. CAN se ha acercado a esta posición, pero también se centra en hacer que los mecanismos de mercado sean ecológicamente racionales, algo que Climate Justice Now! ve como una “falsa solución” al cambio climático.

Al menos una ONG proporciona informes neutrales detallados del proceso de negociación diario (véase el Boletín de Negociaciones de la Tierra del Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible). Otras ONG ambientales proporcionan perspectivas críticas y análisis de los temas que se están cubriendo en las negociaciones (consulte el boletín ECO, las actualizaciones de la Red del Tercer Mundo, Carbon Brief y Climate Change News). Muchas ONG medioambientales escriben documentos científicos y de posición para influir en las negociaciones.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

La mayoría de los grupos de electores tienen como objetivo formar una posición común entre los miembros del grupo. Proporcionan sus puntos de vista en el plenario, en declaraciones de 2 minutos. Muchos también publican sus opiniones en los sitios web. Realizan reuniones de coordinación diarias que se anuncian en el programa en vivo y en el programa diario. Una excepción es el distrito electoral de RINGO, que no funciona como un distrito electoral de defensa y no se coordina con otros distritos electorales.

5.3 Consejos y trucos

Debido a que hay literalmente decenas de miles de participantes en estas reuniones, es importante no sentirse aislado y sin importancia en el proceso. Es fácil sentirse abrumado por el número de personas, el número de stands de ONG y organizaciones internacionales, el número de salas involucradas en el proceso y por la forma decisiva en que todos parecen saber exactamente qué hacer y dónde ir. No deje que eso lo engañe. La mayoría están tan perdidos como usted y tratan de fingir que están cómodos. Si esta es su primera visita a las negociaciones, puede ser útil saber que las tablas de países se organizan alfabéticamente en las salas plenarias, y que es bueno saber dónde se sentarán los compañeros de otros países. Algunos consejos y trucos son los siguientes:

- Encuentre las ONG de su país, regionales o internacionales; se sientan al fondo de la sala. Pueden estar dispuestas a explicar términos y textos y ayudarlo a encontrar otros delegados con posiciones de negociación similares.
- Busque de antemano la ONG con la que pueda reunirse. Hay una variedad de organizaciones con sus propios objetivos y mandatos.
- Las delegadas deberían acercarse a otras mujeres de su delegación o coalición. Esto puede ayudarles a sentirse menos aisladas. Puede ayudar a proporcionar información sobre posibles delegados masculinos (estatales y ONG) de quienes mantenerse alejado.

Science is
NOT
NEGOTIABLE



DEPUTY
EXECUTIVE SECRETARY

6

Coaliciones en el Régimen del Cambio Climático

6.1 La importancia de las coaliciones

Las negociaciones sobre el cambio climático tienen lugar entre 198 países. Es imposible negociar con cada país individualmente. Esto significa que los países intentan desarrollar coaliciones con otros países. Dichas coaliciones son necesarias para reducir eficazmente el número de grupos que participan en negociaciones. Además, tales coaliciones pueden reducir los costos de transacción para los países al ayudarlos a aunar sus recursos y aumentar su influencia en la negociación. Las coaliciones pueden mostrar solidaridad y un fuerte apoyo que ayuda a poner temas en la agenda, presentar una posición y modificar o romper un consenso. En algunos entornos, como la Presidencia o las consultas dirigidas por ministros, se puede pedir a algunos representantes que representen a la coalición.

Las coaliciones pueden basarse en el poder (por ejemplo, G-77 frente a no G-77; consulte la Sección 7), ser específicas de un tema (por ejemplo, Alianza de Pequeños Estados Insulares [AOSIS]), institucionalizadas o formales (por ejemplo, la Unión Europea [UE]), políticas o construidas (por ejemplo, el Grupo de Convergencia). La desventaja de las coaliciones es que todos los países de la coalición deben acordar una posición común, lo que puede reducir la flexibilidad en la mesa de negociación. Con frecuencia, el representante de la coalición tiene que consultar al grupo antes de aceptar una propuesta en la mesa de negociación.

6.2 Anexo I y no Anexo I

En virtud de la Convención, los grupos principales son los países del Anexo I/B, el Anexo II y los países no incluidos en el Anexo I (véase la sección 2 y el cuadro 5). Estos grupos han sido relativamente estables, con muy pocos países que pasen de un Anexo a otro. Turquía ha pedido salir del Anexo I, pero los países aún no se han puesto de acuerdo. La mayoría de los países que no pertenecen al Anexo I pertenecen al G-77 (véase la Tabla 7).

Tabla 5. Lista de países en los Anexos

Anexo I (41 incl. CE) y el Anexo B (39 incl. EC) países	Anexo II (25 incl. CE y Turquía)	No Anexo I
Partes del Anexo I (40) y Partes del Anexo B (0) Australia, Austria, Bielorrusia,** Bélgica, Bulgaria, Canadá, Croacia*, Checoslovaquia (ahora: República Checa y Eslovaquia)*, Dinamarca, CEE (ahora: Comunidad Europea), Estonia, Alemania, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Kazajistán***, Letonia, Liechtenstein*, Lituania, Luxemburgo, Mónaco*, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, Rumanía, Federación de Rusia, Eslovenia*, España, Suecia, Suiza, Turquía** 7, Ucrania, Reino Unido, Estados Unidos	Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, EEC (ahora: Comunidad Europea), Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Portugal, España, Suecia, Suiza, Reino Unido, Estados Unidos	155 países; (ver Tabla 7)

Fuente: Autores.

* Países añadidos al Anexo I mediante enmienda, adoptada en la COP 3 que entró en vigor el 13/8/1998.

** Países que no figuran en el Anexo B del Protocolo de Kyoto.

*** Tras la ratificación del Protocolo de Kyoto por parte de Kazajistán y su entrada en vigor, Kazajistán se convirtió en una Parte del Anexo I a los efectos del Protocolo, pero sigue siendo una Parte no del Anexo I en virtud del Convenio.

El Acuerdo de París no se refiere al Anexo I ni al no Anexo I. Utiliza los términos países “desarrollados” y “en desarrollo” y especifica cierta flexibilidad para los países menos adelantados y los pequeños Estados insulares en desarrollo.

Hay un grupo que une la división entre el Anexo I y el no Anexo I, que es el Grupo de Integridad Ambiental. Incluye México, Liechtenstein, Mónaco, la República de Corea, Suiza y Georgia.

6.3 Divisiones dentro de los bloques (en función de temas y políticas)

Dentro del Anexo I, existen diferentes agrupaciones. El grupo más permanente es la Unión Europea.

Tabla 6. Divisiones dentro de los países del Anexo I (40 + CE)

UE (27)*	Grupo paraguas (9)
Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Latvia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, y Suecia	Australia, Canadá, Japón, Nueva Zelanda, Kazajistán, Noruega, Federación Rusa**, Ucrania y Estados Unidos

Fuente: Autores.

* El Reino Unido dejó de ser miembro de la UE después del Brexit en 2020.

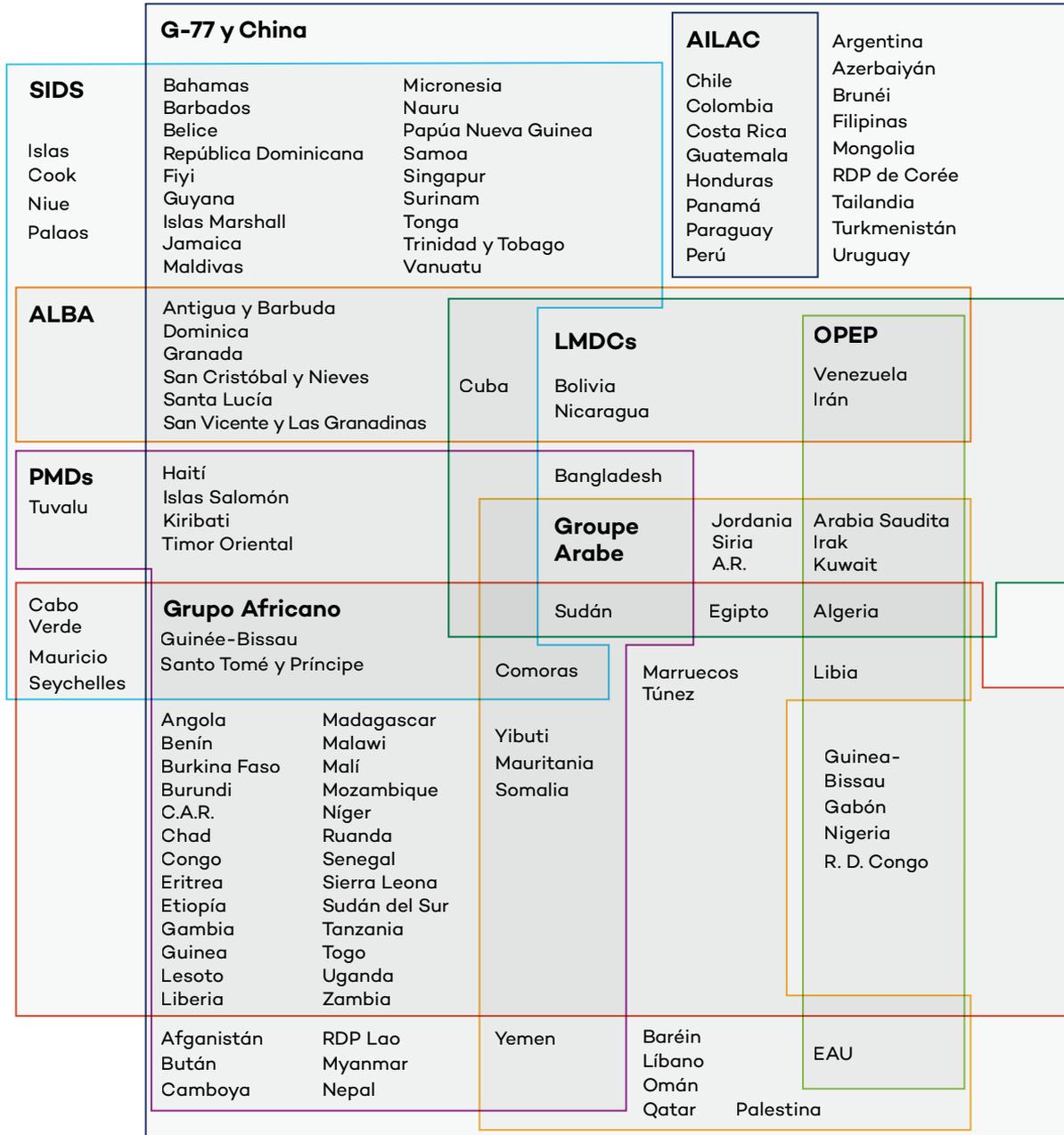
** La Federación Rusa no se ha coordinado con el grupo desde la invasión de Ucrania.

6.4 Divisiones entre los grupos no incluidos en el Anexo I

Los países que no pertenecen al Anexo I también tienen agrupaciones diversas. Estas agrupaciones son grupos de conveniencia; se basan en asociaciones históricas, económicas y geográficas. Otros han compartido preocupaciones, como la vulnerabilidad climática. La membresía a menudo se superpone y puede cambiar (Partes que optan por entrar o salir). Las coaliciones de los que no pertenecen el Anexo I incluyen:

- AOSIS
- El Grupo Africano
- Países Menos Adelantados
- La Alianza Independiente de América Latina y el Caribe
- Países en desarrollo con ideas afines
- Argentina, Brasil, y Uruguay
- Coalición de Naciones de la Selva Tropical
- El Grupo Árabe

Gráfico 14. Grupos de negociación en las negociaciones climáticas



Source : Les auteurs.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

	EU Applicants Albania Bosnia y Herz. Macedonia del Norte Montenegro Serbia	Anexo I Turquía	Grupo paraguas	Unión Europea European Union	
CEI Tajikistan	Moldavia	EITs	Ucrania	Croacia	
El Salvador Ecuador Indonesia Malasia Pakistán Sri Lanka Vietnam	OECD			Bulgaria Eslovenia Eslovaquia Estonia Hungría	Letonia Lituania Polonia Rumania Tchéquie
China India	EIG República Popular República de Corea México	Annex II Suiza	Australia Canadá Estados Unidos Islandia Japón Nueva Zelanda Noruega UK	Alemania Austria Bélgica Dinamarca España Finlandia Francia	Grecia Irlanda Italia Luxemburgo Países Bajos Portugal Suecia
BASIC Brasil	Georgia	Liechtenstein Mónaco			
Sudáfrica	Andorra San Marino		Israel	Chipre Malta	
Botsuana Camerún Côte d'Ivoire Eswatini Ghana Kenya Namibia Zimbabwe	AILAC ALBA BASIC CEI EIG EITs Grupo Africano LMDCs OPEP PMDs SIDS	Asociación Independiente de Latinoamérica y el Caribe Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América Brasil, Sudáfrica, India y China Comunidad de Estados Independientes Environmental Integrity Group Economías en transición Grupo Africano de Negociadores Países en desarrollo con ideas afines Organización de Países Exportadores de Petróleo Países menos desarrollados Pequeños Estados Insulares en Desarrollo			

6.5 Consejos y trucos

- Identifique las coaliciones a las que pertenece.
- Si su país es un miembro del G-77, asista a las reuniones del G-77, que suelen comenzar a las 9 de la mañana durante las sesiones.
- Identifique las otras a las que pertenece y asista a sus reuniones. Las reuniones de las otras coalición son programadas en vivo.
- Asista a las reuniones previas de las coaliciones en los días anteriores a una sesión.
- Identifique si hay temas en los que puede estar de acuerdo con otras coaliciones, pero no lo haga a espaldas de su propio grupo. Esto puede crear una fisura diplomática desagradable.
- Al hacer contactos, tenga en cuenta las coaliciones existentes de países.
- Lea documentos de misceláneas que cubran las posiciones de los países sobre temas específicos.
- Guarde copias de las posiciones y presentaciones del grupo de negociaciones pasadas y en curso en sus diferentes borradores (memoria institucional).
- Realice un análisis crítico de cada texto, prestando atención a las políticas o “trampas” subyacentes.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN



VEDDE

IDPINES

CIIRA

VENEZUE

BE

ECVDT

MAI

C

7

El G-77 y China

7.1 La necesidad de G-77 y China

El Sur Global está formado por tres mil quinientos millones de personas que viven en unos 140 países en miles de comunidades con religiones, idiomas, costumbres y recursos divergentes. Sin embargo, también existe como un cuerpo medianamente unido que se define por su ubicación geográfica, sus características estructurales y políticas compartidas, su uso de moneda blanda y sus experiencias históricas comunes. Si bien en los primeros años de las negociaciones sobre el clima, el G-77 y China a menudo hablaban como grupo, ya no lo hacen tanto. Esto puede ser una pena porque reduce su capacidad para negociar de manera efectiva. De ahí este capítulo.

Si bien el nacimiento del G-77 en 1964 tuvo como objetivo principal desarrollar una estrategia de negociación de coalición para reestructurar el sistema económico internacional a favor del Sur, el G-77 también se ha utilizado como marco de negociación para cuestiones ambientales y de otro tipo. En las décadas de 1970 y 1980, el G-77 tuvo dificultades para articular su posición. Con el final de la era Reagan, la Guerra Fría y el declive económico en muchos países en desarrollo, los países en desarrollo intentaron una vez más mejorar su poder de negociación con los preparativos para la Cumbre de la Tierra y pudieron redefinir su posición. Desde entonces, el grupo ha crecido exponencialmente y ha estado influyendo en los diversos comités de la ONU. En 2000, se celebró la primera cumbre mundial del G-77. Tuvo su cumbre más reciente en septiembre de 2023.

7.2 Afiliación al G-77 y China

Hay 155 países no incluidos en el Anexo I. De ellos, 135 son miembros del grupo G-77 y China (véase la Tabla 7).

Tabla 7. Miembros del G-77 y países no pertenecientes al G-77 y no incluidos en el Anexo I

Países G-77 (135)	135 – 1 (Palestina no es un estado independiente)
Nuevo OECD (6)	Chile, Colombia, Costa Rica, Israel, Corea (Rep.), México
CEITS⁴ (14)	Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bosnia y Herzegovina, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Montenegro, Moldavia, Serbia, Tajikistan, Macedonia del Norte, Turkmenistan, Uzbekistan
AOSIS (no G-77) (4)	Islas Cook, Niue, Palaos, Tuvalu
Varios (3)	Andorra, Santa Sede, San Marino

Fuente: Autores.

Como se mencionó anteriormente, hay muchas coaliciones de países en desarrollo, cada una de las cuales representa una región diferente y/o sus problemas únicos. El G-77 y China, por lo tanto, es diverso y, por momentos, tiene problemas para encontrar posiciones fuertes en las que estén de acuerdo todos los miembros.

El presidente del G-77 rota, anualmente, entre los países. En la última década, Bolivia, Sudáfrica, Tailandia, Ecuador, Egipto, Palestina, Guyana, Guinea y Pakistán han presidido en rotación: Cuba presidió en 2023. Uganda es el siguiente. La presidencia rota entre regiones, pero no hay una lista definida a futuro.

El G-77 y China actualmente tienen un Capítulo de Roma (en la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura), un Capítulo de París (en la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura), un Capítulo de Nairobi (en el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente), un Capítulo de Washington (en el Fondo Monetario

⁴ países con economías en transición.

EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN

Internacional y el Banco Mundial) y un Capítulo de Viena (desde 1998 en la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) (<http://www.G-77.org/vienna/index.html>).

7.3 El propósito del G-77 y China

El G-77 y China tienen como objetivo articular y promover intereses económicos colectivos y mejorar la capacidad de negociación conjunta en todos los temas importantes de la ONU. Este año, el G-77 y China ha expresado sus principales preocupaciones en la Cumbre de La Habana de septiembre de 2023 (Grupo de 77 y China, 2023). Reafirmó su dedicación, afirmando que está “convencido de la urgente necesidad de actuar juntos” y “reafirmar nuestra plena adhesión al espíritu, los principios y los objetivos del Grupo de los 77 y China”. La Cumbre destacó el papel fundamental de la ciencia, la tecnología y la innovación, destacando “la necesidad urgente de una reforma integral de la arquitectura financiera internacional” y abogando por un mundo en el que todos los Estados participen en una cooperación “beneficiosa para todos” que pueda traer “enormes ganancias para todos los países y todas las Partes del mundo”. El grupo expresó su profunda preocupación por las “disparidades existentes entre los países desarrollados y en desarrollo en términos de condiciones, posibilidades y capacidades para producir nuevos conocimientos científicos y tecnológicos”. Ante los desafíos recientes, incluida la pandemia de COVID-19, el G-77 y China enfatizó la necesidad de solidaridad global y cooperación internacional, afirmando la necesidad de “acceso sin obstáculos, oportuno y equitativo para los países en desarrollo a medidas, productos y tecnologías relacionados con la salud”. En firme oposición a cualquier forma de medidas económicas coercitivas, el grupo declaró: “Rechazamos la imposición de leyes y regulaciones con impacto extraterritorial y todas las demás formas de medidas económicas coercitivas, incluidas las sanciones unilaterales contra los países en desarrollo”, enfatizando que tales acciones frustran severamente los objetivos de desarrollo. La Cumbre también hizo hincapié en un ético y responsable desarrollo y uso de la ciencia, la tecnología y la innovación, reconociendo su papel esencial en el fomento de “patrones de producción y consumo más sostenibles”.

7.4 Los desafíos en el G-77 y China

El G-77 se enfrenta a desafíos extraordinarios. Incluye algunos países muy ricos en una gran mayoría de países pobres. Los sistemas de gobernanza son diferentes y tienen recursos limitados. La secretaría del G-77 y de China tiene recursos limitados. Aunque el G-77 comparte preocupaciones clave, hay muchos temas en los que los países miembros tienen intereses divergentes.

El Grupo incluye países que son altamente vulnerables al cambio climático y algunos con economías dependientes de los combustibles fósiles. Cada vez es más raro que el Grupo pueda encontrar una posición común. A menudo, las declaraciones de apertura y cierre se leen como una lista de prioridades de los diversos miembros del Grupo.

Cuando el Grupo logra tener una posición compartida, puede ser muy poderoso. Recientemente, la convocatoria de un fondo de pérdidas y daños tuvo éxito en parte porque el G-77/China mantuvo una postura cohesionada. Las pérdidas y los daños, y la agricultura son dos áreas en las negociaciones sobre el clima en las que el G-77 tiende a unificarse. El Grupo a menudo ha compartido objetivos en las negociaciones financieras, aunque las coaliciones individuales añadirán sus propios puntos de vista más detallados en la mesa de negociación.

Las entrevistas revelan que los países del G-77 también se ven afectados por una serie de dilemas ideológicos en relación con las negociaciones ambientales. Los principales desafíos que enfrentan estos países incluyen dificultades para articular cómo deberían ser el desarrollo sostenible, el desarrollo bajo en carbono y una transición justa. Muchos de estos países también enfrentan una pobreza severa y esto implica que enfrentan el dilema de usar sus últimos recursos de manera insostenible o perder una oportunidad a corto plazo para crecer. La pregunta para algunos países en desarrollo es esta: ¿Pueden capacitar a su propio sector privado para tratar problemas públicos? En relación con las negociaciones sobre el cambio climático, también enfrentan el dilema de cómo pueden pedir equidad en las negociaciones internacionales sin ser responsabilizados por otros países y actores locales por cuestiones relacionadas con la equidad nacional (ver Tabla 8). ¿Cómo pueden desarrollarse si evitan usar los combustibles fósiles en su propio territorio? El G-77 busca una visión común para el futuro.

Tabla 8. Dilemas de sostenibilidad del Sur Global

Los dilemas	Descripción
Desarrollo	¿Cómo modernizarse sin occidentalizarse?
Pobreza – I	¿Cómo sobrevivir sin malgastar los recursos?
Pobreza – II	¿Cómo pedir ayuda sin hipotecar el futuro?
Privatización	¿Cómo alentar al sector privado para resolver problemas públicos?
Equidad	¿Cómo lograr la equidad a nivel internacional sin ser considerado responsable a nivel nacional?
Económico	¿Cómo servir a los intereses comerciales a corto plazo sin afectar a los intereses económicos a largo plazo? ¿Es económicamente sensato dejar los combustibles fósiles bajo tierra?

Fuente: Autores.

7.5 Consejos y trucos

- Dominar los procedimientos internos y el funcionamiento del grupo. Sea activo dentro del grupo mientras trabaja con sus coaliciones específicas.
- Asigne la responsabilidad de cada problema de negociación a diferentes compañeros dentro del G-77.
- Siempre intente poner una propuesta por escrito y presentela al grupo por adelantado.
- Recientemente, la convocatoria de un fondo de pérdidas y daños tuvo éxito en parte porque el G-77/China mantuvo una postura cohesionada.
- Identifique los intereses clave del G-77 y persigalos en cada tema a menos que sean incompatibles con los intereses de su país o coalición.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

- Intercambie ideas y enfoques de manera informal entre los miembros del G-77.
- Trate de comprender las fortalezas y debilidades del G-77, y trate de contribuir a minimizar sus debilidades.
- Algunos delegados tienden a dominar los debates (en particular, los delegados de habla inglesa). Trate de encontrar formas de comunicarse para asegurarse de que usted también tenga una oportunidad. Las presentaciones por escrito son una forma de afectar la agenda y el proceso interno.
- Asegúrese de que haya personas con habilidades lingüísticas incluidas en sus delegaciones nacionales.
- Aproveche el tamaño del grupo y evite sentirse impotente frente a las naciones más ricas. wealthier nations.

PARTE II

Habilidades de negociación



8

El negociador ideal

8.1 Teoría de la negociación

El propósito básico de la negociación es resolver conflictos de intereses sobre diversos temas. El objetivo de la negociación es lograr un resultado que satisfaga a todas las Partes. Un buen negociador es aquel que es culturalmente sensible, un buen oyente, proactivo, diplomático, analítico y que tiene conocimientos técnicos, habilidades lingüísticas y, sobre todo, autodisciplina. Es importante recordar que las personas pueden marcar la diferencia incluso si son de países muy pequeños. Una comprensión profunda del proceso de negociación y las reglas de procedimiento puede igualar las diferencias de poder y magnificar el impacto personal.

8.2 Preparación para las negociaciones

Un buen negociador se prepara a fondo para las negociaciones. Esto significa que el negociador comprende bien los problemas en juego, así como la claridad sobre los intereses y la posición de su país en cada uno de los problemas. Deben conocer las “líneas rojas” (posiciones no negociables) y las “líneas amarillas” (posiciones precautorias) de su país. Es igualmente importante tratar de discernir y comprender las posiciones respectivas de otros países, ya que las posiciones en las negociaciones se basan en estos intereses más profundos. Esto se debe a que el negociador tiene que estar completamente familiarizado con todos los temas clave que surgirán para la negociación en la próxima ronda de negociaciones y debe conocer todos los temas que han sido aceptados o rechazados en las negociaciones pasadas. El negociador debe ser plenamente consciente de las implicaciones legales del Reglamento y de los textos adoptados, debe estar familiarizado con el protocolo diplomático y debe tener habilidades sociales que

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

le permitan mezclarse libremente en el contexto internacional. Cada vez más, un buen negociador también debe ser competente en la utilización de herramientas y plataformas digitales, entendiendo los matices de las comunicaciones digitales. Dominar la etiqueta digital, desde mantener la participación en reuniones virtuales hasta garantizar una presentación óptima de video y audio, es importante en las negociaciones climáticas modernas.

En el contexto de la diplomacia ambiental moderna, un negociador no solo debe tener habilidades legales y políticas, sino también una buena profundidad de conocimiento de economía, finanzas y ciencias naturales. Además, dado que la mayoría de estos temas cubren la complejidad a un nivel muy detallado, el negociador tiene que ser capaz de asimilar los hechos y separarlos de los supuestos y las percepciones. El negociador debe prepararse con antelación basándose en las percepciones de las partes interesadas en su propio país para determinar su propia posición sobre estos problemas.

De acuerdo con la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, el efecto de un tratado en un Estado en particular no puede considerarse inválido debido a la falta de autoridad del representante (Art. 47). El error del representante puede aceptarse como una forma de invalidar un tratado específico en relación con el Estado específico, pero solo si “el error se relaciona con un hecho o situación que ese Estado suponía que existía en el momento en que se celebró el tratado y formaba una base esencial de su consentimiento para obligarse por el tratado” (Art. 48 (1)) excepto cuando “el Estado en cuestión contribuyó con su propia conducta al error o si las circunstancias fueron tales que pusieron a ese Estado en aviso de un posible error” (Art. 48 (2)). Esto implica que el negociador debe estar en todo momento completamente preparado para las negociaciones; de lo contrario, pueden poner al país representado en una posición comprometedora.

Un buen equipo de negociación consiste en un grupo de negociadores que cubren los diversos temas y tienen experiencia en áreas complementarias. El equipo está dirigido por el jefe de delegación. Con frecuencia hay un subdirector que puede negociar durante las sesiones de toda la noche. Los jefes de delegación pueden ser llamados a representar el interés de su país en las consultas dirigidas por la Presidencia, aunque a menudo esto ocurre entre coaliciones.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Se organiza de antemano una clara división del trabajo entre los miembros del equipo en términos de sustancia y proceso, aprovechando las habilidades y los antecedentes técnicos de cada miembro. Los miembros más jóvenes del equipo se integran y reciben orientación en el proceso. Algunos miembros del equipo se centran en cuestiones intersectoriales para que la posición del país sea coherente en diferentes subtemas relacionados. A otros se les puede confiar la tarea de construir coaliciones con otros países o centrarse solo en monitorear el proceso y asegurar los documentos más importantes para las negociaciones. Los redactores legales pueden participar simplemente en la redacción del texto. Algunos pueden ser responsables de tomar notas copiosas de las negociaciones para que sea posible verificar las posiciones (cambiantes) de otros países.

A medida que crece la proporción de mujeres, jóvenes y negociadores indígenas, es imperativo que el equipo fomente un entorno de trabajo inclusivo. Esto significa garantizar que cada miembro sea tratado de manera equitativa, ofreciendo apoyo y orientación cuando sea necesario, respetando diversas perspectivas y valorando los conocimientos y habilidades únicos que cada individuo aporta a las negociaciones.

Los preparativos deben realizarse antes de las negociaciones, para que en las negociaciones haya tiempo para responder a las nuevas ideas y puntos de vista que se están circulando.

8.3 Posiciones y negociación

Hay dos tipos de estrategias de negociación. Uno se conoce como negociación distributiva (“dura”) y el otro como negociación integradora (“blanda”). La forma más sencilla de negociación es la negociación distributiva. Aquí, una Parte quiere un artículo de la otra. Esta es una situación de ganar-perder. En tales situaciones, es probable que uno gane a costa del otro. En tales negociaciones, cada Parte tiene una posición aspiracional (una posición que la Parte quiere) y una posición de reserva (la posición de negociación más baja aceptable). Normalmente, el acuerdo se encuentra entre las dos posiciones de reserva de las dos Partes. Si hay una superposición considerable, es posible que ambas Partes estén satisfechas (Saner, 2000, citando a Walton y McKersie, 1965).

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

Si no hay superposición en las posiciones de las Partes (o no hay una “zona de posible acuerdo” o “zona de aterrizaje”), entonces es hora de que las Partes suspendan las negociaciones, ya que es probable que una se satisfaga solo a un costo sustancial para la otra (Saner, 2000). En el contexto de las negociaciones climáticas, la negociación distributiva es generalmente menos apropiada porque las negociaciones climáticas involucran temas multifacéticos que no conducen a un paradigma de suma cero, ganar-perder (Gupta, 2012).

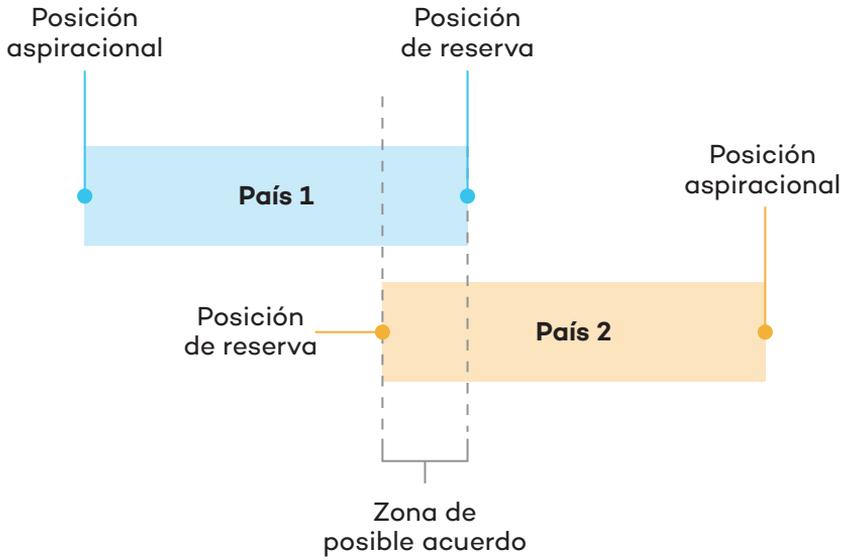
En la negociación integradora, se intenta romper la brecha entre los intereses de las dos Partes mediante el desarrollo de un posible paquete de elementos de negociación. En este escenario, ambas Partes se esfuerzan por identificar una nueva opción que incorpore las posiciones de ambas Partes. Esto se puede lograr a través de vínculos de cuestiones con otras áreas de cuestiones. Como resultado, cada Parte hace algunas concesiones en diferentes áreas temáticas y juntas alcanzan una satisfacción relativa; una situación de “ganar-ganar”. Este enfoque requiere que ambas Partes sean proactivas en la búsqueda de posibles opciones para desarrollar tales vínculos de problemas y que estén preparadas para ofrecer algo de valor entre sí.

Sobre esta base, es esencial que los negociadores prioricen un enfoque de ganar-ganar siempre que sea posible en lugar de conformarse con un resultado ganar-perder. Para lograr esto, un negociador debe profundizar en la comprensión de los intereses subyacentes (el “por qué”) detrás de una posición (el “qué”). Al centrarse en estos intereses en lugar de en una posición rígida, a menudo se hace evidente que los objetivos de las Partes negociadoras no están necesariamente en conflicto. Reconocer estos intereses permite al negociador diseñar propuestas alternativas que beneficien a todas las partes involucradas, una estrategia a la que a menudo se hace referencia como “expandir el pastel”. Sin embargo, es crucial que estas alternativas sean percibidas como justas por las otras partes. La justicia no solo legitima una propuesta, sino que también fomenta la confianza. Si una propuesta se percibe como injusta, puede erosionar los acuerdos, especialmente cuando las negociaciones enfrentan desafíos.⁵

⁵ Perspectivas derivadas del Programa de Negociación de la Facultad de Derecho de Harvard y del Laboratorio de Negociación y Resolución de Conflictos de la Escuela Kennedy de Harvard.

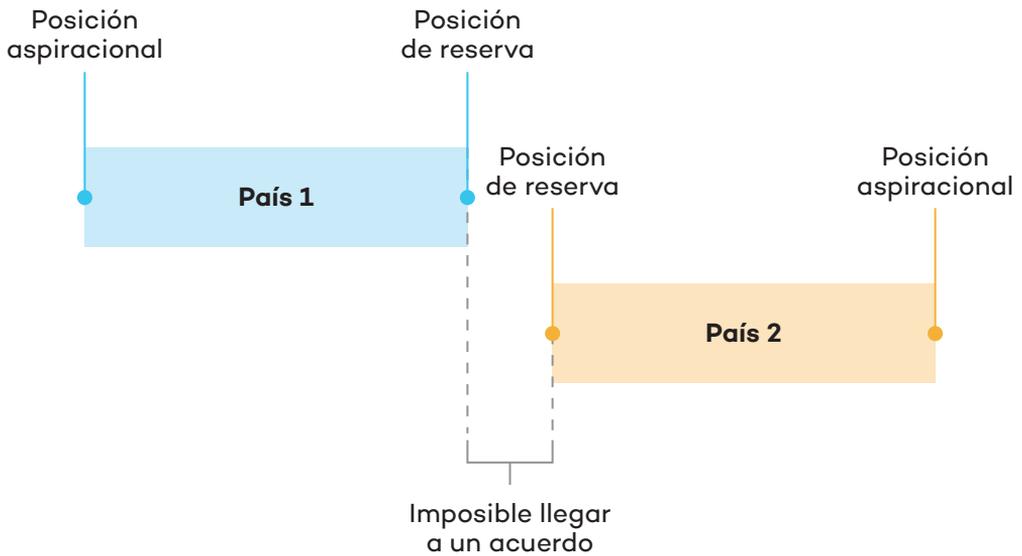
HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Gráfico 15. Zona de posible acuerdo



Fuente: Autores.

Gráfico 16. Zona de posible desacuerdo



Fuente: Autores.

En la negociación integradora, las Partes pueden ampliar el espacio de acuerdo identificando y discutiendo una gama de alternativas, mejorando la calidad y la cantidad de información que se pone a disposición de las otras Partes e intentando influir en la percepción de la otra Parte (Saner, 2000). Sin embargo, si solo algunas Partes participan en una negociación integradora mientras que otras simplemente reaccionan, las negociaciones pueden no ser favorables para la Parte reactiva. Es esencial que todos los negociadores, independientemente de su fortaleza de posición percibida, desarrollen estrategias integradoras proactivas.

8.4 Consejos y trucos

- Comprenda los procesos y procedimientos involucrados en las negociaciones.
- Prepárese a fondo para cada sesión de negociación. Específicamente, esto podría significar crear un mapa de Partes interesadas que incluya las posiciones e intereses de las Partes relevantes. Clasifíquelos en función de la alineación: alineados, opuestos, nucleares o indiferentes. Construir una relación con cada Parte puede ayudarle durante sus negociaciones (Gaudiosi et al., 2019).
- Para comprender mejor los antecedentes de las negociaciones, familiarícese con los conceptos y frases históricos, las palabras de código y la carga de trabajo de sus homólogos. Esto puede ayudarte a formular una estrategia prometedora (Gaudiosi et al., 2019).
- Discuta los temas clave entre su equipo de negociación y póngase en contacto con otras personas de su gobierno que puedan tener interés.
- Busque activamente aliados: discuta los problemas del orden del día con representantes de otros países y ONG, e intente identificar países con ideas afines antes de ir a las negociaciones.
- Tanto la competencia como la calidez ayudan a reunir buena voluntad, apoyo y cooperación (Gaudiosi et al., 2019).
- Construya relaciones y confianza con los demás tratándolos como personas en lugar de como negociadores. Abórdelos en entornos informales fuera de las negociaciones. Cuando sea apropiado, tome la palabra en nombre de su país o grupo de negociación para plantear un punto político en el que muestre su apoyo a lo que dijo otro país o grupo sin explicar la posición. Esto puede pagar dividendos más adelante en la sala de negociaciones.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

- Las negociaciones a menudo avanzan muy rápidamente. Es muy difícil leer el texto durante las negociaciones. Es difícil predecir qué secciones se negociarán lentamente y cuáles no. Sea consciente de esto y prepárese para una variedad de situaciones que requieren un pensamiento rápido.
- Internalice el texto de negociación. Céntrese en la agenda y en los puntos que se deben tratar.
- Revise su estrategia y acciones de negociación a intervalos durante el proceso para asegurarse de que está en el camino correcto (Gaudiosi et al., 2019).
- Lea las notas informativas de sus predecesores, o –mejor aún– hable con ellos.
- La gestión del tiempo es fundamental. Comprenda la agenda y decida qué puede hacer, cuándo y cómo. La preparación reduce el estrés en las negociaciones.
- Comprenda la geografía de las COP; ¿quién se sienta dónde y dónde se realizan las reuniones críticas y los eventos secundarios? ¿Dónde tiene lugar la negociación formal real? ¿Dónde se llevan a cabo las negociaciones informales?
- Lea la habitación. Encuentre los carteles de países amigos; podrían ser sus aliados. Además, comprenda cuándo no involucrarse: sea consciente de lo que se está decidiendo y cuáles son las posiciones opuestas, y juzgue si el tema específico que se está discutiendo es una prioridad para un país o grupo. Basándose en esto, determine si es necesaria una intervención o si es mejor no participar.
- No permita que los eventos paralelos y los puestos de ONG lo distraigan de la tarea principal de la negociación. Trate de ser consciente de toda distracción y sesgo a lo largo del proceso de negociación (Gaudiosi et al., 2019).
- Sepa de antemano en quién ha confiado históricamente su gobierno y en quién no. Además, sepa lo que han logrado otros países.
- Actúe de manera coherente y creíble durante las negociaciones. Su reputación puede ser esencial para las negociaciones posteriores (Gaudiosi et al., 2019).
- Tenga un resumen claro que describa los entregables que espera su gobierno. Conozca sus intereses y resultados.
- Tenga cuidado de no defender en exceso su posición. Puede que se arrincone, y entonces sea más difícil cambiar de posición sin quedar mal.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

- Desarrolle más de una versión de un texto propuesto (es posible que también tenga que anticiparse a las reacciones).
- Considere las estrategias relativas y las oportunidades disponibles para intentar obtener los resultados.
- Tenga argumentos listos para defender conceptos clave y posiciones de negociación.
- No introduzca un lenguaje complejo que no aclare el proceso o proporcione una salvaguardia, ya que puede crear problemas imprevistos. Utilice la vaguedad solo para asegurar sus propias prioridades (Gaudiosi et al., 2019).
- Esté preparado para explicar por qué el texto existente es o no aceptable.
- Sea flexible y prepárese para retiros tácticos, para apostar y, si es necesario, para cambiar de rumbo hacia su objetivo.
- Si la mayoría de las Partes parecen estar de acuerdo con usted, aproveche el impulso de su lado. En general, las Partes tienen menos probabilidades de oponerse a la mayoría (Gaudiosi et al., 2019).
- Trate de desarrollar vínculos útiles con otros temas de interés para su país y razones por las que estos deberían estar relacionados con las negociaciones sobre el clima.
- Infórmese sobre las experiencias anteriores y los antecedentes de sus contrapartes. Esto puede ayudarte a ver tus propios datos a través de sus ojos y así persuadir a tu contraparte (Gaudiosi et al., 2019).
- Sea consciente de las narrativas, intereses, prioridades y líneas rojas de otros negociadores. Estos pueden ayudarle a mejorar su propia estrategia y crear alianzas y nuevas soluciones con beneficio mutuo (Gaudiosi et al., 2019).
- Trate de identificar las áreas en las que puede hacer concesiones a la otra Parte durante las negociaciones a cambio de cuestiones en las que se cumplan sus preocupaciones.
- En una situación en la que se necesiten incentivos adicionales para lograr su objetivo, los paquetes de acuerdos son útiles para asegurar las compensaciones (Gaudiosi et al., 2019).
- Asegúrese que el lenguaje y la acción en cualquier acuerdo sean factibles, de modo que todos los firmantes hagan un seguimiento de la implementación (Gaudiosi et al., 2019).
- Lea el Boletín de Negociaciones de la Tierra, ECO y los boletines regionales de las ONG para mantenerse informado.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN



9

El negociador en desventaja

9.1 Introducción

Las negociaciones sobre el cambio climático han evolucionado significativamente a lo largo de los años, lo que refleja la naturaleza dinámica de los desafíos ambientales globales y el cambiante panorama geopolítico. Estas negociaciones son multifacéticas y abarcan complejidades científicas, dilemas políticos y una miríada de intereses de las partes interesadas. Los negociadores, ya sean de naciones desarrolladas o en desarrollo, lidian con vastos flujos de información, acuerdos fluctuantes y maniobras estratégicas de las partes opuestas.

Dicho esto, es crucial reconocer que los desafíos que enfrentan los negociadores no son uniformes. Si bien todos los negociadores deben navegar por las complejidades del proceso de negociación, los de los países en desarrollo a menudo enfrentan obstáculos adicionales. Estos desafíos surgen de las desigualdades históricas, los diferentes niveles de experiencia técnica y las diferentes capacidades para participar en negociaciones prolongadas. Sin embargo, también es fundamental abordar este tema con sensibilidad y respeto, evitando generalizaciones o un tono condescendiente. Los países más pequeños o menos privilegiados han mostrado resiliencia, innovación y liderazgo en muchos foros globales, y sus negociadores han aportado perspectivas y fortalezas únicas a la mesa y continuarán haciéndolo. Muchas áreas específicas de la política climática y los artículos de los tratados – incluyendo las referencias a 1,5 °C y el objetivo global de adaptación –, se derivan de las habilidades de negociación de los países en desarrollo.

Esta sección profundiza en los desafíos específicos que enfrentan los negociadores de países con menos recursos o experiencia antes de que -a partir de ellos- el Capítulo 10 ofrezca ideas y estrategias para navegarlos de manera efectiva.

9.2 El negociador en el contexto nacional—El mandato hueco

En términos generales, muchos negociadores que representan a los países en desarrollo se enfrentan a un conjunto único de desafíos y se encuentran en una encrucijada distinta. Su posición está determinada por una confluencia de factores históricos, socioeconómicos y políticos que los diferencian de sus contrapartes en las naciones más industrializadas.

1. **Contexto histórico:** Muchas naciones todavía están lidiando con los legados del colonialismo, que han dejado impactos profundamente arraigados en sus estructuras socioeconómicas y marcos de gobernanza. Este telón de fondo histórico puede influir en su postura en las negociaciones, ya que buscan remediar las injusticias pasadas y una distribución más justa de las responsabilidades futuras. Esto es particularmente cierto para lo que la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) denomina países en “desarrollo”. También hay programas climáticos de la CMNUCC y otros que implican el acceso o el cambio de uso de la tierra y la tenencia de la tierra.
2. **Marcos normativos en evolución:** Si bien algunos países han tenido el lujo de una evolución de políticas sobre el cambio climático de décadas de duración, muchas naciones más pequeñas se encuentran en etapas incipientes de la formulación de sus estrategias climáticas. Esto no es un signo de insuficiencia, sino más bien un reflejo de las diferentes trayectorias que las naciones han tomado en sus caminos de desarrollo.
3. **Información científica y capacidad:** El acceso a la investigación científica de vanguardia y la capacidad de interpretar y aplicar esta información pueden estar limitados en algunos países. Esto no se debe a la falta de intelecto o capacidad, sino que a menudo se debe a las limitaciones de recursos y a prioridades nacionales contrapuestas. También es el resultado de una falta de investigación en países con más recursos sobre los efectos del cambio climático en países y contextos con menos recursos.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

4. **Sociedad civil y compromiso con la industria:** La relación entre los negociadores, la sociedad civil y las industrias en algunos países puede ser compleja. Si bien algunas naciones tienen mecanismos de participación sólidos, otras podrían estar en las primeras etapas de fomentar estos diálogos. Esta interacción dinámica puede influir en la profundidad y dirección de las negociaciones climáticas.
5. **Prioridades económicas y de desarrollo:** Equilibrar las necesidades inmediatas de desarrollo con los objetivos climáticos a largo plazo es una cuerda floja que suelen caminar los negociadores de los países en desarrollo. Sus países podrían estar enfrentando desafíos apremiantes como el alivio de la pobreza, el desarrollo de infraestructura y la atención médica, lo que puede influir en sus prioridades de negociación.
6. **Voces diversas y perspectivas:** Los países en desarrollo no son una entidad monolítica. Abarcan una amplia variedad de culturas, economías y ecosistemas. Esta diversidad significa que los negociadores a menudo tienen el peso de representar intereses variados y, a veces, conflictivos.

Dados estos desafíos multifacéticos, algunos negociadores de países a veces pueden encontrarse en posiciones en las que la amplitud de los problemas que deben abordar y las complejidades que enfrentan pueden eclipsar sus mandatos principales. El término “mandato hueco” surge de este contexto. No es un reflejo de la capacidad o intención del negociador, sino más bien un resultado de la confluencia abrumadora de desafíos.

Cuando los negociadores lidian con legados históricos, paisajes de políticas en evolución, brechas de información científica, diversos compromisos con las partes interesadas, prioridades de desarrollo apremiantes y la necesidad de representar voces diversas, a veces puede conducir a una situación en la que los objetivos centrales de la negociación pueden parecer diluidos. Esta dilución puede manifestarse en declaraciones o posiciones más amplias que podrían no capturar los matices o prioridades específicos de su nación. Aunque el Capítulo 10 entra en detalles sobre la resolución de los desafíos que enfrentan algunos países en las negociaciones climáticas, la Tabla 9 señala algunas estrategias específicas para superar el mandato de negociación hueco.

Recuadro 10. Controversias científicas

Los legisladores utilizan selectivamente los resultados científicos para promover sus pro-prios objetivos. Por lo tanto, hay responsables políticos que argumentan que la reducción de emisiones en el Norte Global conducirá a un colapso de la economía global (y, por lo tanto, a emisiones del Sur Global), y que claramente no redundará en interés de los países en desarrollo pedir importantes reducciones de emisiones en el Norte. Luego hay otros que argumentan que no tiene sentido que el Norte Global reduzca sus emisiones, ya que se volverá insignificante por el enorme crecimiento de las emisiones en el Sur. En tales circunstancias, es muy difícil saber si, al defender medidas de política contra el cambio climático difíciles en el Norte Global, los países en vías de desarrollo están perjudicando o no sus propios intereses económicos.

Tabla 9. El mandato hueco de negociación

Características	Explicación	Implicaciones para negociadores
Dilemas ideológicos sobre sostenibilidad	Muchos países enfrentan el desafío de equilibrar el crecimiento económico inmediato, a menudo impulsado por industrias intensivas en recursos, con los imperativos a largo plazo de la sostenibilidad ambiental.	Es difícil para un negociador resolver un problema que debe resolverse a nivel nacional. Mientras tanto, los negociadores podrían centrarse en identificar opciones “sin arrepentimientos” u opciones con “beneficios colaterales”.
Desequilibrio de conocimientos	Algunos países pueden encontrar que el conocimiento científico disponible, como los escenarios del IPCC, es difícil de comprender o no es directamente relevante para su contexto.	Abogar por iniciativas de utilización de capacidades y sesiones de capacitación. Colaborar con expertos científicos para interpretar y contextualizar los datos, incluidos los escenarios climáticos.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Características	Explicación	Implicaciones para negociadores
Percepción pública de los problemas importados	Es posible que el cambio climático no siempre sea una de las principales agendas públicas o políticas en algunos países. Si bien se pide apoyo para la adaptación, puede haber resistencia contra las reglas de mitigación.	Destacar la interconexión de la adaptación y la mitigación cuando se interactúa con los responsables de la formulación de políticas nacionales e internacionales.
Contexto histórico y vínculos de problemas	Podría haber conexiones domésticas limitadas entre el cambio climático y sectores como la energía, el transporte y la agricultura.	Fomentar colaboraciones interdepartamentales. Destacar los cobeneficios de la acción climática en estos sectores, como la creación de empleo o los beneficios para la salud.
Procesos formales fracturados a nivel nacional	Las reuniones de políticas sobre el cambio climático son una cuestión más de forma que de estrategia; pocas, tienen prioridades en competencia; y la falta de continuidad en el personal involucrado.	Defender la memoria institucional y la formación de nuevo personal. Impulsar reuniones más estratégicas y centradas en los resultados.
Determinación cualitativa, elitista y diplomática de los intereses nacionales	Los intereses nacionales a veces pueden determinarse sobre la base de fundamentos políticos o morales abstractos en lugar de datos científicos y económicos concretos.	Enfatice la importancia de la toma de decisiones basada en datos. Colabore con expertos para garantizar un equilibrio entre consideraciones morales, políticas, científicas y económicas.
Impacto total: Potencial para un mandato hueco	La culminación de estos desafíos podría conducir a un mandato general, basado en precedentes y potencialmente influenciado por factores externos.	Manténgase informado y actualizado. Colabore con un conjunto diverso de partes interesadas para garantizar un mandato sólido y bien informado.

Fuente: Autores.

N.B. Si bien esta tabla surgió de la investigación en países en desarrollo, muchos de los problemas también son relevantes para los países desarrollados.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

Cuando los negociadores tienen un mandato hueco o retórico, se hace muy difícil desarrollar una posición negociadora dentro de la coalición. En los casos en que los países tienden a ser menos conscientes de las rutas ideológicas y los objetivos de desarrollo sostenible a los que aspiran, esto puede resultar en una falta de sinergia política entre los países (Gupta 2000a, 2000b). En tales situaciones, algunos países adoptan el argumento de la *realpolitik* de que es un mundo difícil, y uno debe tomar lo que puede obtener.

En la fase inicial de las negociaciones climáticas, había falta de material científico nuevo y sólido a nivel de cada país. Esto significaba que cuando los países intentaban poner en común sus recursos, a veces no había mucho que poner en común. En otros casos, algunos países tenían información científica, pero esto era difícil de aceptar para otros hasta que se verificara y examinara en sus propios países. Dada la falta de participación de las organizaciones no gubernamentales (ONG) nacionales, las industrias y, a veces, los políticos, los negociadores estaban bastante solos y sin apoyo. La participación en las diversas reuniones era, en el mejor de los casos, esporádica; no todos los países asistían a todas las reuniones ni a todas las sesiones dentro de las reuniones. Esto implicaba que había una falta de poder de permanencia y la falta de recursos impedía al G-77 para reunirse entre sesiones y desarrollar posiciones comunes específicas. Por lo tanto, los intereses comunes se determinaron en términos muy abstractos, como la necesidad de transferencia de tecnología y el desarrollo de capacidades. Todo esto condujo a una desventaja en el poder de formación de coaliciones (ver Tabla 10). Si bien el acceso a los recursos y la participación de las organizaciones nacionales de la sociedad civil (CSO), las industrias y los políticos han mejorado en algunos países, estas desventajas siguen existiendo en los países más pequeños y vulnerables. Por lo tanto, es importante ser consciente de las diferencias de poder en la formación de coaliciones entre países. Además, si bien los países del G-77 han formado cada vez más una amplia variedad de coaliciones (véase la Tabla 10), un gran desafío es su capacidad para desarrollar posiciones sustantivas que todo el grupo pueda respaldar dentro del G-77.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Tabla 10. El poder de formación de coaliciones en desventaja de algunos países en desarrollo

Características a nivel de coalición	Explicación
Ideología del denominador común más bajo en la mayoría de los temas; y de los países más poderosos en algunos temas	Contradicción entre el deseo de emular al Occidente y el rechazo de enfoques occidentales; falta de sinergia política; adopción del argumento de la realpolitik: “es un mundo difícil, uno toma lo que obtiene”
Desequilibrio estructural combinado en conocimiento	Falta de cooperación científica: “no tenemos mucho que agrupar”; funcionamiento en un vacío de información
Apatía e impotencia combinadas	Falta de apoyo público/ONG; falta de participación de la industria
Vínculos históricos y retóricos al mínimo común denominador; a los países poderosos en algunas cuestiones	El debate se centra en cuestiones Norte-Sur en las que los países del G-77 tienen un conocimiento común
Participación mínima y esporádica y la falta de “poder de permanecer”	Las limitaciones financieras e institucionales impiden las reuniones entre períodos de sesiones. Desconfianza en la capacidad del otro para negociar en nombre del propio gobierno; muchos gobiernos están en crisis
Intereses nacionales abstractos e imprecisos	La unificación de intereses abstractos conduce a definiciones de intereses aún más vagas
Impacto total: “Poder de formación de coaliciones desfavorecido”	

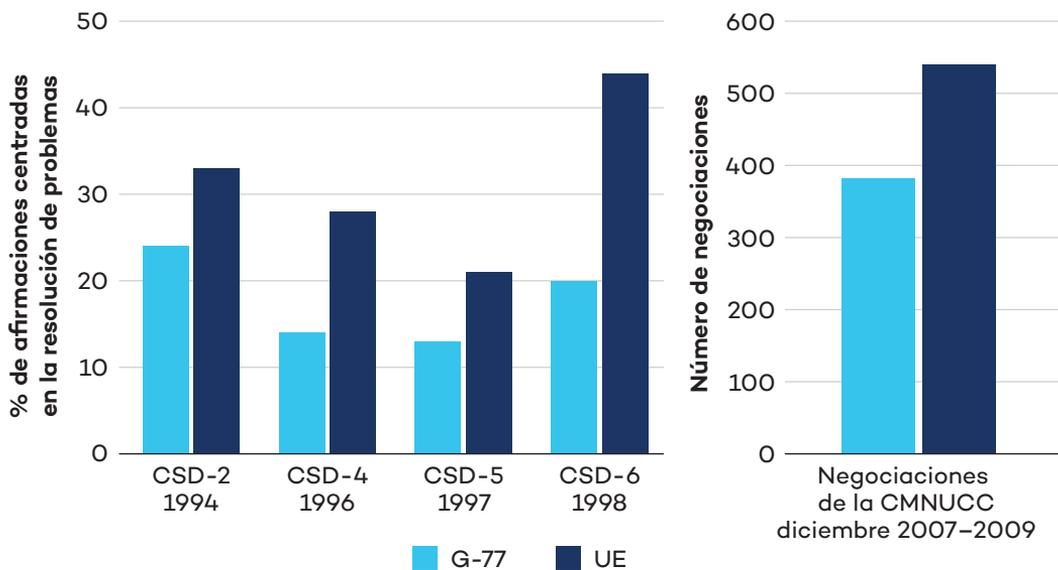
Fuente: Autores.

9.3 El negociador en las negociaciones – El poder de negociación desfavorecido

Si hay un mandato vacío y un poder de coalición desfavorecido, es inevitable que las declaraciones sean retóricas y no se centren en la resolución de problemas (Gupta 2000a, 2000b). Las declaraciones retóricas tienden a señalar que son los países desarrollados los principales contaminadores y que deben tomar medidas primero, transferir tecnologías a los países en desarrollo y proporcionar asistencia financiera. No hay nada intrínsecamente malo en tal declaración, pero debe ser más explícita y específica.

Dado que el Acuerdo de París está en vigor y el régimen está en “modo de implementación”, las propuestas deben ser específicas y hacer referencia al trabajo en curso. Hay poco espacio para negociar nuevos objetivos o principios. Las negociaciones son cada vez más técnicas.

Gráfico 17. Porcentaje de declaraciones de resolución de problemas en las negociaciones e intervenciones climáticas de la CSD de la ONU



Fuente: Basado en Wagner, 1999; Castro et al., 2011.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

En las negociaciones, algunos países tienden a estar mejor preparados que otros debido a la desventaja en los recursos descritos anteriormente. Puede haber docenas de documentos, de hasta cientos de páginas cada uno, para leer antes de que comiencen las negociaciones. Los países desarrollados presentan una variedad de sugerencias, lo que se suma a la carga de trabajo de preparación y respuesta a las diversas opciones. También puede haber una falta de consenso ideológico fundamental entre los miembros de la coalición y entre las coaliciones compuestas por algunos países en desarrollo. A menudo, los negociadores que hablan por una coalición pueden tener que pedir tiempo para consultar y coordinarse con su coalición antes de poder responder o acordar una propuesta.

En las negociaciones reales, dado que hay múltiples negociaciones que tienen lugar en múltiples sesiones formales e informales, algunos países tienen dificultades para hacer frente a la cantidad de borradores de negociación, el contexto cambiante de las negociaciones, las reuniones múltiples, nuevas sugerencias, los procedimientos de toma de decisiones informales y no transparentes en comparación con los países más grandes, que normalmente envían un gran equipo de negociación. Además, el mismo diseño de los lugares de negociación plantea otro desafío. A menudo, estos lugares están organizados de una manera que requiere que los delegados naveguen a través de una bulliciosa y abrumadora variedad de exposiciones y eventos paralelos antes de que lleguen a las áreas de negociación. Esto no solo sirve como un preludio intimidante, sino que también contrasta de forma pronunciada con la eventual monotonía de la propia sala de negociación, donde algunos debates se “apresuran” estratégicamente y otros se arrastran. Finalmente, las negociaciones exigen necesariamente un alto nivel de inglés, dado el uso cada vez más matizado y complicado del lenguaje y la gramática para llegar a acuerdos. En una situación ideal en la que todos los países tendrían una visión clara de su interés nacional, ningún país tendría un poder de negociación desfavorecido a nivel internacional. Sin embargo, mientras existan estas desventajas estructurales, los negociadores deben tener en cuenta estos desequilibrios de poder durante las negociaciones.

9.4 Estrategia de negociación

El mandato de negociación hueco conduce a una **estrategia de negociación defensiva**, que tiene las siguientes características:

- Los negociadores tienden a improvisar sobre cuestiones que se consideran de menor prioridad. Este método es legal, pero carece de legitimidad, ya que no se basa necesariamente en ideas y puntos de vista prevalentes en el país. En tales situaciones, muchos negociadores utilizan indicadores indirectos de legitimidad. Esto significa que reutilizan ideas, principios y posiciones que su gobierno ha negociado en otras áreas temáticas. Sin embargo, esto no garantiza que la posición sea relevante para el asunto que se está discutiendo. El resultado puede ser un debate de procedimiento sobre “dónde” (es decir, en el marco de qué punto del orden del día) se debe discutir una cuestión determinada.
- Los negociadores no se atreven (ni se preocupan por) hacer nuevas propuestas; prefieren pecar de precavidos. Si un negociador tratara de ser constructivo sin el apoyo de su gobierno o coalición y si la idea produce un efecto indeseado, fracasa o tiene éxito, es posible que el negociador no pueda explicarle al gobierno en qué basó esa posición.
- Los negociadores tienden a oponerse a las ideas procedentes de la otra Parte, que tienden a ser países desarrollados. Como Anil Agarwal sostuvo una vez –algunos países utilizan su poder para oponerse porque no tienen poder para proponer.
- Los negociadores tienden a reducir los problemas a unas pocas ideas sobre las que desarrollan posiciones reactivas. El resto tiende a ser aceptado por defecto. Tienden a centrarse en el “control de daños” en lugar de maximizar las ganancias; sin embargo, este no siempre es el caso, ya que a veces el mandato de su gobierno es asegurarse de que no se incluya un problema.
- Los negociadores tienden a vacilar en su posición si se ofrecen ganancias financieras.
- Los negociadores tienden a ver los problemas de manera holística y a vincular el problema con todos los demás asuntos internacionales. Por lo tanto, se establecen vínculos con la deuda internacional, el comercio y otros problemas ambientales, como la desertificación.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

- Los negociadores tienden a sentirse engañados por los resultados de la negociación. Dado que las negociaciones avanzan con bastante rapidez, y dado que algunos países negociadores están en desventaja y se centran en el control de daños, mientras que los demás países tienen una mejor idea de lo que quieren lograr con las negociaciones, las negociaciones pueden favorecer los intereses de los países desarrollados.

El poder desfavorecido de formación de coaliciones conduce a una estrategia defensiva frágil que se caracteriza por (Gupta 2000a, 2000b):

- Confusión entre la coalición del enfoque de países afines y el enfoque del G-77 y China: Si bien algunos países en desarrollo consideran que están más avanzados que el resto de los países en desarrollo y deberían tratar de establecer coaliciones con otros países desarrollados, otros países en desarrollo (por ejemplo, la Alianza para la Inteligencia Económica y el Grupo de Estados Árabes) consideran que es necesario adoptar el enfoque del Grupo de los 77.
- Falta de liderazgo actual entre algunos países en desarrollo: Por otro lado, el liderazgo del G-77 y de China implica representar los intereses de otros países, y ese es un alto precio a pagar si estos intereses van en contra de los intereses nacionales.
- Susceptibilidad a tácticas de dividir y gobernar: Pueden distinguirse cuatro elementos de la táctica de divide y vencerás: a) el uso de la palabra “voluntario” (véase el recuadro 12); b) el uso selectivo de los pagos complementarios de acuerdo con las antiguas relaciones coloniales; c) el uso selectivo de “represalias” en otras relaciones bilaterales con los países desarrollados; y d) el temor de los países en desarrollo más ricos de que puedan ser el próximo grupo de países que tengan que asumir compromisos.

Por último, el poder de negociación en desventaja conduce a una estrategia raída, frágil y defensiva caracterizada por:

- participación inadecuada en términos de cifras absolutas en todas las reuniones pertinentes;
- incapacidad para cubrir todos los problemas;
- apoyo y lobbies inadecuados por parte de la presencia de científicos, ONG e industria nacionales; y
- incapacidad para lidiar con los procesos informales en los que las decisiones tienden a tomarse (véase el Gráfico 7).

Recuadro 11. El uso de la palabra “voluntaria”

La palabra “voluntaria” se ha utilizado estratégicamente en las negociaciones. Por ejemplo, la palabra se introdujo en el artículo sobre las actividades conjuntas en la COP 1, sugiriendo que se respetaba la posición de la mayoría de los países en desarrollo que se oponían a la aplicación conjunta en 1995, al tiempo que se permitía que una minoría participara en dicho programa. Es evidente que, una vez que la Iniciativa Conjunta se convierte en voluntaria, todos los países competirán para participar en ella en lugar de perder el acceso a los recursos y tecnologías que podrían estar disponibles a través de la Iniciativa Conjunta. En este caso, el término “voluntario” era una pendiente resbaladiza hacia la obligatoriedad.

La palabra “voluntaria” se utilizó de nuevo en la COP 3. Los países desarrollados intentaron introducir un artículo sobre la adopción voluntaria de medidas por parte de los países en vías de desarrollo. Esto se bloqueó con éxito en las negociaciones de Kyoto, pero reapareció en las siguientes discusiones de la Conferencia de las Partes en Argentina, creando más disensión en el mundo en desarrollo. Argentina y Kazajistán afirmaron que estarían dispuestos a adoptar medidas voluntarias. Esto puso inmediatamente a los demás países en vías de desarrollo en una posición difícil de negociación. Los países en desarrollo temen el uso de la palabra participación “voluntaria” en relación con diferentes obligaciones porque, en su opinión, se utiliza para dividir y gobernar a los países en desarrollo.

En última instancia, las medidas “voluntarias” ganaron en la era post-equidad del Acuerdo de París. Al introducir las contribuciones determinadas a nivel nacional –metas voluntarias autoestablecidas–, se atribuyó a cada país la responsabilidad de determinar su ambición climática. Esta puede haber sido la única manera de avanzar en la agenda sobre el establecimiento de objetivos, pero puede conducir a una situación de perder-perder si no se cumple el objetivo climático.

Comprender el significado de voluntariado o flexibilidad en las negociaciones es fundamental.

9.5 Decidir a qué nivel enfocar las negociaciones

El cambio climático puede ser visto como un problema del sistema, de los patrones de producción/consumo, de las emisiones, de las concentraciones, de los impactos y de los impactos residuales. Una cuestión clave es decidir en qué nivel operar (véase el Gráfico 7). Si no se aborda el sistema y sus impulsores, las negociaciones se centrarán solo en los síntomas del cambio climático.

9.6 Consejos y trucos

- Si está solo, concéntrese en las reuniones principales y formales y trate de asistir a las reuniones regionales y de coalición.
- Practique escuchar: si no escucha con atención, no sabrá con quién puede hacer coaliciones relacionadas con los temas.
- Intente organizar sesiones con científicos y actores de su propio país para que pueda escuchar sus consejos.
- Intente encontrar medios creativos para desarrollar una posición de negociación antes de salir de la capital.
- Si utiliza indicadores indirectos de legitimidad, trate de ver si la posición y los principios prestados son relevantes para el tema que se está negociando, y verifique si puede hacer que la posición sea más sustancial en términos de contenido, objetivos y calendarios.
- Sea consciente de las posibles debilidades en su preparación y busque formas de minimizar la vulnerabilidad en las negociaciones.
- Trate de encontrar medios creativos para aumentar el número de participantes del equipo de negociación (por ejemplo, invite a ONG, representantes de la industria y científicos a participar en su delegación) y trate de asociarse con otros países.
- Trate de llegar a un acuerdo sobre las distintas cuestiones. En otras palabras, no deje que las negociaciones terminen con un aplazamiento de temas críticos para usted.



10

Estrategias de afrontamiento

10.1 Llenando un mandato hueco

Para preparar un mandato nacional, el negociador debe tener (a) una posición aspiracional (lo que usted desea) y (b) una posición de reserva (que establece el mínimo que el negociador puede aceptar) (Saner, 2000). Entre ambos se encuentra la zona de posible acuerdo. El negociador necesita un borrador de propuesta escrita con muchas formas alternativas de expresar los mismos conceptos. También necesita saber qué se puede ceder como concesiones en las negociaciones.

A veces, no existe un mandato real sobre un problema específico; es difícil prepararse para las negociaciones. En tales circunstancias, el negociador puede utilizar la posición de las organizaciones no gubernamentales (ONG) nacionales y/o regionales como posición aspiracional y la posición convencional adoptada por el Ministerio de Relaciones Exteriores como posición de reserva. El negociador tendrá que utilizar algunos indicadores indirectos de legitimidad para asegurarse de que hay algún respaldo y apoyo para la posición elegida. El negociador también tendrá que tratar de negociar internamente para obtener apoyo para la posición desarrollada.

Recuadro 12. Negociación en texto, en línea y en pantalla

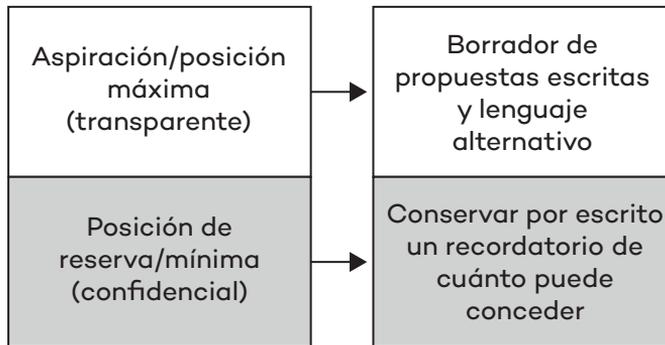
La negociación de un texto puede comenzar con una propuesta escrita presentada por los presidentes, coaliciones de partes o países individuales. Si existen varias propuestas, los países deben acordar primero qué versión es la base de las negociaciones. Si se trata de una propuesta del presidente, los países primero deben proporcionar información sobre si la propuesta puede servir de base para futuras conversaciones.

La versión aceptada como base a menudo se comparte en un portal en línea para negociadores y puede mostrarse en una pantalla en la sala de negociaciones. Con frecuencia, las discusiones son primero generales y luego pasan a negociaciones párrafo por párrafo.

Es probable que los negociadores no estén de acuerdo con palabras específicas, encuadres y la colocación de ideas específicas. El desacuerdo sobre palabras específicas se muestra entre corchetes (es decir, [...]). Una vez que todos los desacuerdos se anotan entre corchetes, comienza el proceso de resolución de estos desacuerdos. Esto lleva a los negociadores a definir si se aceptan algunas palabras entre corchetes, esto está condicionado a que se cambien los términos entre corchetes. El proceso de resolución de estos corchetes es complicado –ya que una victoria en un área entre corchetes puede resultar ser una falsa victoria si un cambio hacia otro término implica un contenido diferente. Obsérvese además que a veces pueden ser aceptables cambios en el texto si se modifica algún otro artículo en otra parte del texto de negociación que vuelva a cambiar el significado del texto.

Los negociadores pueden adoptar un término “interno” durante esta fase. Por ejemplo, durante las negociaciones del Acuerdo de París, se utilizó “####”. Los países no estuvieron de acuerdo sobre si las Partes deberían asumir contribuciones, compromisos, acciones, planes o alguna combinación. En lugar de reescribir las diversas opciones, los negociadores acordaron usar “####”.

Gráfico 18. Mandatos aspiracionales y de reserva



Fuente: Autores.

10.2 Lidiar con un poder de negociación desfavorecido

Es posible que el negociador quiera utilizar su posición aspiracional para negociar la posición regional o de coalición. La posición regional no debe estar por debajo de la posición de reserva.

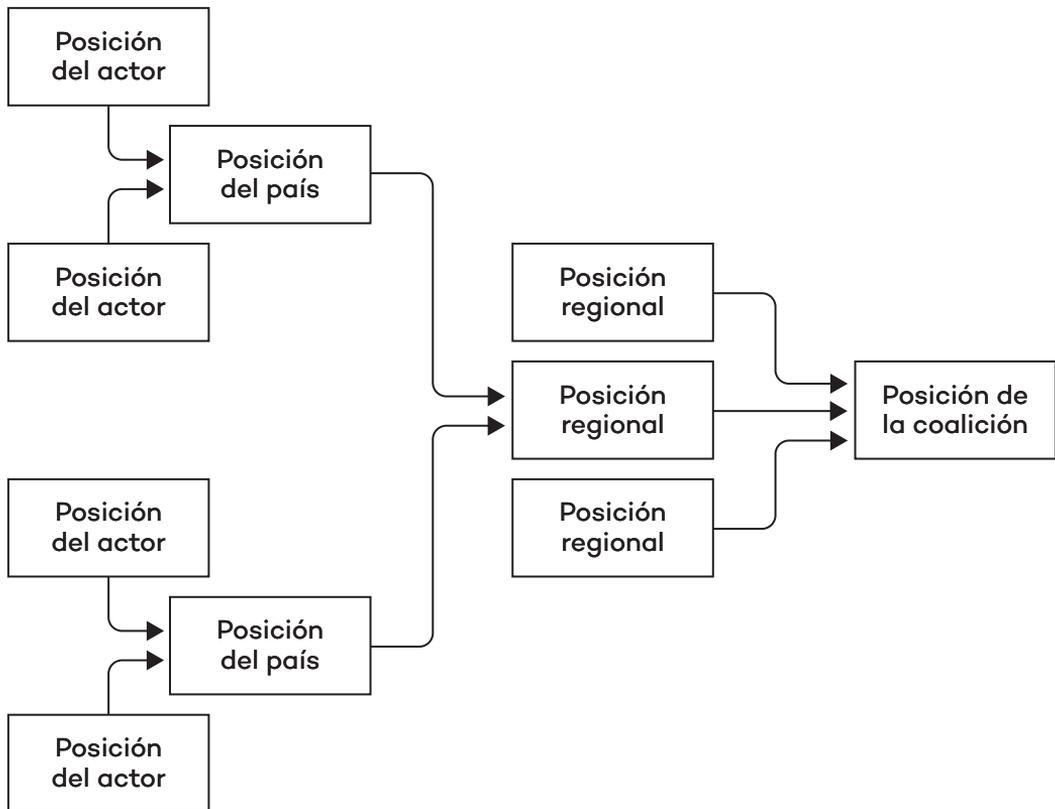
Creemos que, dado que el principal desafío al que se enfrentan los negociadores es cómo redefinir el paradigma del desarrollo y reducir el papel de los combustibles fósiles y la agricultura en el cambio climático, es importante que el G-77 negocie en nombre de todo el grupo de países en desarrollo, posiblemente con la excepción de las economías emergentes y la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

La posición del Grupo de los 77 es el denominador común de todas las posiciones de los países en desarrollo. Es por eso que puede terminar teniendo muy poca sustancia a veces y muy poco valor constructivo. Aquí es donde se vuelve importante entender cómo aumentar el área de coincidencias entre los países del G-77 y China. Tomemos el ejemplo de las opiniones completamente diversas de la Alianza de los Pequeños Estados Insulares (AOSIS) y de los países menos adelantados y del Grupo de Estados Árabes (y de las economías emergentes) en relación con la conveniencia de adoptar medidas estrictas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en los países desarrollados.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

En 1995, 120 países del G-77, el G77 verde, excluyeron a la OPEP para exigir objetivos más fuertes al Norte Global y contribuir a las metas de Kyoto. El G-77 también tenido éxito en su demanda de instituciones de pérdidas y daños, y el establecimiento de un fondo. Esto nos lleva a la necesidad de aplicar técnicas de negociación para llegar a una negociación integradora en contraposición a la negociación distributiva (véase la sección 8.3). Es necesario aumentar el número de alternativas, mantener una serie de posiciones de repliegue, comunicarse con claridad y mejorar las negociaciones a través de la calidad y cantidad de la información y, por lo tanto, influir en la percepción de los demás.

Gráfico 19. La posición de la coalición



Fuente: Autores.

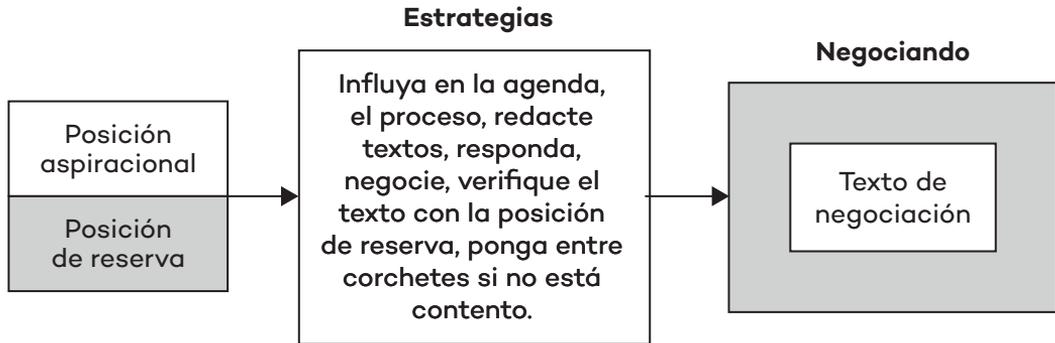
10.3 Hacer frente a la desventaja del poder de negociación: Estrategias

No basta con que el negociador tenga una posición. También necesitan técnicas para influir en el proceso de negociación. Entre ellas figuran la influencia en la agenda y el proceso, la redacción del texto, su distribución oficiosa entre colegas, su presentación oficial a la Secretaría, la respuesta a las preguntas de los demás, la negociación del texto y la sugerencia de formulaciones alternativas, la comprobación de la opinión consensuada con la posición de reserva y, si no está de acuerdo, la colocación del texto entre corchetes o el uso de las palabras “puede aceptar”, “tal vez” y/o “demasiado pronto para contraer un compromiso” (véase la sección 10.6).

Recuadro 13. Cierta éxito en la negociación

En ocasiones, los países en vías de desarrollo han desarrollado herramientas para lidiar con la disensión entre las distintas categorías. Una de esas ocasiones tuvo lugar en la COP 1 en 1995. Los países en desarrollo se enfrentaron a la posición de AOSIS que pedía importantes reducciones de las emisiones y a la posición de la OPEP que quería posponer una acción seria. Cuando el núcleo del G-77 decidió que quería apoyar a la AOSIS, el Embajador de la India redactó un texto y presionó para obtener apoyo dentro del resto del G-77. En un plazo de 48 horas, 72 países del G-77 se habían sumado. En el momento de la presentación, 100 países lo apoyaban. Estaba claro que la OPEP estaba aislada y que el G-77 seguiría adelante con su posición, incluso sin el apoyo de la OPEP. Los países de la OPEP finalmente cedieron y se unieron a las negociaciones (Mwandosya, 1999). Los países en desarrollo también han tenido cierto éxito mediante el uso de estrategias de negociación integradoras a lo largo de las negociaciones internacionales sobre el clima. En particular, la AOSIS ha utilizado una estrategia integradora en su impulso por objetivos globales más estrictos para mantener el calentamiento global por debajo de 1,5 °C. Tanto AOSIS como los países menos adelantados se han basado en una estrategia similar para impulsar el reconocimiento y la compensación de las pérdidas y daños relacionados con el clima, que culminó más recientemente en un acuerdo sobre el establecimiento de un fondo de pérdidas y daños en la COP 27. Esto era necesario porque las estrategias de negociación “duras” de los países desarrollados obstruían los avances anteriores en materia de pérdidas y daños (Falzon et al., 2023).

Gráfico 20. Influir en el texto de negociación



Fuente: Autores.

10.4 Redacción

Recuadro 14. ¡Cuidado con la coma!

En 1992, los países en vías de desarrollo habían solicitado el derecho al desarrollo. Los países desarrollados habían sugerido que esto se modificara por un derecho al desarrollo sostenible. Un hábil negociador cambió una coma después de la palabra promover a antes de la palabra promover, lo que llevó a que la frase ya no se refiriera a un derecho sino a una responsabilidad. El texto ahora dice:

“Las Partes tienen derecho a, y deberían, promover el desarrollo sostenible”.

Fuente: Biniaz, 2016.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Antes de la redacción formal, es posible presentar opiniones y aportes a través de diversas convocatorias. Estas cuestiones se han vuelto cada vez más importantes para que los países compartan sus posiciones y puntos de vista y el Presidente pueda invitarlos a presentar una decisión. Durante las sesiones de redacción, los negociadores nunca redactan en vacío, excepto en las primeras etapas de una negociación. En general, las habilidades de redacción deben tomar como base la posición nacional/regional y el texto de negociación consolidado.

Si el texto de negociación es abrumador: primero, seleccione todo el texto relacionado directa o indirectamente con el puesto de negociación. Es sobre estos elementos textuales que el negociador debe tener una posición y un proyecto de texto. Cuando el material es neutral, el negociador tal vez desee ignorarlo. Cuando el texto va en contra de la posición básica del negociador, es posible que tenga que tener borradores alternativos listos para el proceso de negociación.

No hay formas rápidas de aprender buenas habilidades de redacción, pero es fundamental tenerlas. Sin embargo, es importante tener en cuenta que debería haber una combinación de:

- texto innovador y de resolución de problemas (es decir, nuevas ideas, nuevas opciones) para avanzar en el proceso; y
- repetición del texto existente en las decisiones de la CMNUCC/PK/PA para evitar la renegociación del texto ya acordado.

Gráfico 21. Separar los problemas de los que no lo son

Texto	Quiero	Neutral	No quiero
Directamente relacionado	Proyecto de texto	Monitor	Los borradores de alternativas se centran en el control de daños, eliminación, corchetes
Relacionado indirectamente	Proyecto de texto	Puede ignorar	Monitor

Fuente: Autores.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

En la redacción, es importante comprender las connotaciones de palabras específicas (especialmente en inglés, ya que la mayor parte de las negociaciones informales tienen lugar en inglés). Hay una jerarquía de palabras. “Deberá” (shall) y “decide” (decides) son más fuertes que “debería” (should), “puede” (may), “recomienda” (recommends), “invita” (invites), etc. El efecto de palabras como estas en un documento legalmente vinculante es muy fuerte.

No basta con redactar; es necesario hacer lobby para que se redacte el borrador, hacer circular los borradores, y probar y mejorar el lenguaje hasta que sea aceptado por los socios de la coalición. Tales documentos pueden circular informalmente en pasillos o formalmente a las sesiones de los grupos. Luego deben presentarse oficialmente a la Secretaría.

10.5 Envío

Con el fin de influir en las negociaciones, no solo es importante escribir documentos de posición y borradores de texto que tengan una influencia específica en el texto de la negociación: también es importante presentarlos a la Secretaría como documentos “Misc.” (de misceláneas) antes de que comience la negociación, y como documentos oficiosos (non papers) o documentos de sesión (conference room papers o CRP, por sus siglas en inglés) durante las negociaciones. Es vital respetar la fecha límite y tener una presentación por tema.

10.6 Hablando

El negociador siempre debe contar con el permiso del jefe de la delegación y del Presidente antes de poder hacer uso de la palabra. Es una tarea abrumadora hablar de manera coherente y clara en una sala llena de negociadores. Por lo tanto, es muy importante contar con un texto escrito que ya se haya presentado o esté listo para su presentación, como base para las intervenciones. El tiempo también es muy valioso, por lo que es vital que los comentarios planteados vayan al grano, sean breves y claros. Evite las repeticiones. Esto es más fácil cuando se tiene el texto escrito delante de uno. También es mejor dedicar menos tiempo a las afirmaciones iniciales y más a las sugerencias textuales. Asegúrese de que la propuesta que ha presentado sea objeto de discusión y no se descarte sin al menos un poco de consideración. Si otras personas se oponen a su texto, intente entrar en una discusión sobre los motivos por los que propuso el texto.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Cuando las declaraciones hechas por otras personas no sean claras, haga preguntas aclaratorias para comprender lo que realmente significan. No asuma que todos los demás en la sala lo han entendido. Esto le da a usted y a otros negociadores tiempo para considerar una respuesta. No se limite a preguntar: ¿Qué significa esto? En su lugar, pregunte “¿Significa esto que...?” De esta manera, puede asegurarse de que no se le dé una respuesta que realmente no responda a su pregunta. Haga preguntas exploratorias. Analice abiertamente los pros y los contras de una cuestión. Esto ayuda a aumentar el espacio de negociación para usted, al mismo tiempo que sirve para aclarar el problema para los colegas. Esto mejora el grado de comprensión y la capacidad de responder.

Además, debe estar atento a cada adición que se haga al texto. Por ejemplo, si usted insiste en que una cláusula incluya una compensación por adaptación y la otra Parte insiste en incluir la palabra “probada”, tiene que entender lo que eso significa. ¡Significa que es posible solicitar una compensación a otros países solo cuando la relación de causa-efecto está probada más allá de toda duda razonable! Tenga cuidado de aceptar concesiones imprecisas. ¡Haga que sean específicas incluyendo contenido, objetivos y cronogramas antes de aceptarlas!

Cuando no esté satisfecho con las sugerencias de otros países, recuerde que el silencio es el consentimiento: ¿quieres dar tu consentimiento? Si no es así, debe hablar. Al hacerlo, evite repetirse. Al negociar, no asuma que el Presidente es su amigo en la reunión, incluso si proviene de su región. El Presidente se molestará si usted sigue repitiendo su texto, sin hacer cambios en la redacción para llegar a un consenso. Evite usar palabras como “eliminar”. Siga proponiendo utilizar un nuevo lenguaje de compromiso. Pasar de “desanimar” a “considerar”; de “ayudar” a “explorar”. Como apertura de su intervención, trate de evitar afirmaciones como “no estamos de acuerdo” o “mantenemos nuestra propia posición”; en su lugar, trate de pensar en términos de “en el espíritu de compromiso”, “con el fin de tener en cuenta”, “en interés de llegar a un acuerdo”, “para promover el consenso”, “podemos estar de acuerdo con”, “para satisfacer nuestros propios intereses y los suyos”, etcétera.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

Si quiere que la otra parte acepte algo, use sus elementos de negociación; Pero nunca se rinda sin exigir algo más a cambio. Haga reservas temporales cuando no esté seguro de si el paquete en su conjunto será aceptable. Resuma lo que se ha acordado cuando crea que puede haber obtenido una concesión o cuando ha rechazado una concesión. Asegúrese de que no haya margen para malentendidos.

Durante el proceso de negociación, el texto entre corchetes se “desmarcará” lentamente. Nunca acepte eliminar un texto de un lugar sin agregar algo al final de otra oración o texto. Si la cláusula incluye un “deberá” por adelantado y hay una fuerte negociación en el texto siguiente, entonces es vital que en el proceso de negociación las Partes no cambien la sustancia por el “deberá”, porque esto debilitará la intención de la cláusula. Añada “si procede”, “si es necesario”, donde quiera debilitar el texto. Elimine este tipo de cláusulas cuando quiera reforzar el texto. Manténgase alerta si la otra Parte desea incluir dicho texto. En la teoría de la negociación, a menudo se habla de dividir el trabajo de negociar entre un “policía bueno” y un “policía malo”. Si la otra parte tiene un buen y un mal tipo, hable con el buen tipo.

10.7 Llegando al cierre

Es fundamental que los negociadores lleguen a un cierre, es decir, lleguen a una conclusión sobre las cuestiones centrales para ellos. El desacuerdo prolongado conduce al aplazamiento de las soluciones para una fecha futura, retrasando así la acción, que puede ser precisamente lo que la otra parte quiere. Es fundamental evaluar por adelantado si un acuerdo débil es mejor que un acuerdo retrasado.

10.8 Consejos y trucos

- Explore oportunidades a nivel nacional para aumentar el tamaño de la delegación. La industria nacional podría estar dispuesta a financiar su propia participación, y las ONG y los académicos también podrían tratar de recaudar algunos recursos para unirse a la delegación. Para una visión general de los científicos del clima del Sur Global, véase: <https://www.carbonbrief.org/global-south-climate-database/>
- Haga coaliciones con otros negociadores desfavorecidos y comparta la tarea de participar en los procesos informales. Familiarícese con las posiciones de los otros países para entender qué esperar. Averigüe en qué temas puede estar de acuerdo con los países individuales y en qué temas difiere.
- Aproveche las ventajas de ser un país más pequeño frente a un país más grande. Puede aumentar su impacto en las negociaciones adoptando el papel de puente, creando alianzas, adoptando una posición de liderazgo durante el proceso, alzando la voz y pensando de forma creativa (Gaudiosi et al., 2019).
- Conozca qué recursos de respaldo existen y qué canales están abiertos para el refuerzo.
- Busque formas de averiguar qué sucedió en las sesiones que se perdió.
- Mantenga sus posiciones aspiracionales y de reserva con usted en todo momento.
- Adopte la posición de los otros países si le da más ventajas.
- Defienda la sustancia, no el lenguaje.
- Sea sencillo y claro, y evite la jerga técnica.
- Ofrezca presentar propuestas de redacción específicas por escrito a los Presidentes.
- Esté preparado para improvisar.
- No permita que el Presidente lo obligue a aceptar decisiones inaceptables.
- Mantenga la energía de reserva para las últimas sesiones decisivas, donde se tomen decisiones.
- Tenga cuidado con las “trampas” lingüísticas, es decir, las implicaciones políticas no deseadas que se derivan de un texto poco claro.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

- Sea claro sobre lo que quiere, lo que quieren otras Partes y qué elementos son moneda de cambio.
- Esté atento cuando una de las Partes haga comentarios halagadores para ver si se trata de una táctica para desviar su atención de la sustancia.
- Escuche el otro lado y vea si se están haciendo concesiones.
- Si se introducen nuevos conceptos, asegúrese de que los corchetes no estén en el lugar incorrecto.
- Cuidado con los corchetes: no permita que los [deberá] se conviertan en [debería] o [puede], a menos que sea de su interés.
- Use un lenguaje fuerte.
- Obtenga apoyo para su objeción antes de oponerse. Asegúrese de que los demás le sigan con intervenciones de apoyo.
- Utilice una combinación de repetición y material innovador.
- Cite las decisiones y los documentos anteriores de la COP en su redacción. Esta es la base jurídica para las negociaciones.
- Evite decir “eliminar”. En su lugar, intente utilizar un lenguaje alternativo para expresar lo que desea.
- Tenga cuidado con “esto se trata en otra parte”, “según corresponda”, “todas las partes” y el comentario “esto no es relevante”.
- No todos en otras coaliciones son sus oponentes en temas específicos; Identifique a los amigos en relación con temas específicos.
- No añada el mismo texto en cada párrafo; obtenga los elementos clave de un párrafo y hágalo lo más fuerte posible.
- Defina una estrategia propia y sea proactivo.
- Utilice las publicaciones de las ONG para poner a prueba tu posición, ideas, sugerencias, etc.
- Lleve un diario durante las negociaciones y registre los procedimientos: en particular, lleve un registro detallado de cómo ha negociado. Esto será información extremadamente valiosa para su sucesor en futuras rondas de negociación.
- Tenga en cuenta que pueden surgir situaciones difíciles e incómodas de carácter cultural o social o con respecto a su género. Trate de reaccionar diplomáticamente y recuerde lo que espera lograr (Gaudiosi et al., 2019).

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN



11

Consejos y trucos para el diplomático solitario

Gestionar, no sobrevivir, el caos es el objetivo clave. Este capítulo recopila todos los consejos y trucos de los capítulos de este libro, así como amplía el alcance con algunas sugerencias adicionales.

11.1 El problema del cambio climático

- Familiarícese con los informes del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC) y otros organismos científicos para conocer las áreas de acuerdo e incertidumbre científica. Lea el resumen de los legisladores de los últimos informes del IPCC de los grupos de trabajo 1-3.
- Separe los problemas principales de los periféricos para usted. Comprenda los vínculos entre mitigación, adaptación, pérdida y daño, y desarrollo.
- Domine el vocabulario técnico relacionado con el cambio climático.
- Familiarícese con los impactos humanos y ambientales asociados con las diferentes trayectorias de la temperatura global. Identifique los impactos clave que ya se han sentido en su país. Identifique las trayectorias de mitigación clave que sean relevantes para su país.
- Aprenda a navegar por el sitio web de la CMNUCC.
- No subestime el tiempo necesario para prepararse para las negociaciones.
- Intente comprender la relación entre el desarrollo y el cambio climático para su país.

11.2 La evolución del régimen climático internacional

- Comprenda los principales problemas periféricos en el debate y en el entorno de las negociaciones.
- Internalice la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CNUCC), el Protocolo de Kyoto y el Acuerdo de París; consérvelo en su ordenador o conserve una copia impresa.
- Comprenda la historia de las negociaciones internacionales sobre el clima y el cambio de enfoque de los esfuerzos de reducción de emisiones globales que representa el Acuerdo de París en comparación con el Protocolo de Kyoto.
- Subraye los textos que sean relevantes para su propia posición sobre temas clave, de modo que pueda citarlos sin tener que buscar los textos apropiados.
- Familiarícese con los términos clave utilizados en el régimen climático internacional, especialmente el concepto de cero neto.

11.3 Los Órganos del Régimen

- Si está solo en su delegación, debería centrarse en uno o dos problemas críticos para su país y elegir la sesión plenaria más adecuada.
- Colabore con otros delegados nacionales para que tenga representación en diferentes sesiones paralelas.
- Busque formas de averiguar qué sucedió en las sesiones que se perdió. Los informes del Boletín de Negociaciones de la Tierra son una buena fuente. Ver <https://enb.iisd.org> o regístrese para recibir cada informe en <https://enb.iisd.org/get-updates>
- Si no puede entender todos los procesos informales, busque a alguien de una ONG de su región y pídale una sesión informativa.
- Asista a las reuniones diarias de coordinación de su(s) coalición(es) para escuchar las actualizaciones de las diversas salas de negociación.

11.4 El Reglamento

- Tenga a mano una copia del Reglamento y, si es posible, memorice los elementos clave.
- Hable a través de un solo portavoz cuando sea posible.
- Aprenda a dominar el uso de “mociones de orden”.
- Una objeción expresada a un consenso es, teóricamente, suficiente para detener el consenso. Algunos países han utilizado este poder en las negociaciones. Sin embargo, no es inteligente hacer un mal uso del poder de la objeción. La mayoría de los países son extremadamente diplomáticos y cautelosos en el ejercicio de este derecho.
- Familiarícese con la nomenclatura de los documentos enumerados en la Tabla 3.
- Familiarícese de antemano con el sitio web de la CMNUCC. Cambia regularmente, trasladando varias informaciones a nuevas secciones del sitio e incluyendo diferentes funcionalidades. Puede ser difícil de navegar.
- Asegúrese de suscribirse a las listas de correo electrónico de grupos de contacto/consultas informales para que se le envíen las últimas versiones de los textos respectivos.

11.5 Actores estatales y no estatales

- Encuentre las ONG de su país, regionales o internacionales; se sientan al fondo de la sala. Pueden estar dispuestos a explicar términos y textos y ayudarlo a encontrar otros delegados con posiciones de negociación similares.
- Busque de antemano la ONG con la que pueda reunirse. Hay una variedad de organizaciones con sus propios objetivos y mandatos.
- Las delegadas deben entrar en contacto con otras mujeres de su delegación o coalición. Esto puede ayudarlas a sentirse menos aisladas. Puede ayudar también a obtener información sobre posibles delegados masculinos (estatales y de ONG) de quiénes mantenerse alejados.

11.6 Coaliciones en el Régimen del Cambio Climático

- Identifique las otras coaliciones a las que pertenece.
- Si su país es un miembro del G-77, y asista a las reuniones del G-77, que suelen comenzar a las 9 de la mañana durante las sesiones.
- Identifique otras coaliciones a las que pertenece y asista a sus reuniones. Las reuniones de otras coaliciones están en el programa en vivo.
- Asista a las reuniones previas de las coaliciones en los días anteriores a una sesión.

11.7 El G-77 y China

- Domine los procedimientos internos y el funcionamiento del grupo. Sea activo dentro del grupo mientras trabaja con sus coaliciones específicas.
- Asigne la responsabilidad de cada cuestión en negociación a diferentes compañeros dentro del G-77.
- Siempre intente poner una propuesta por escrito y envíela al grupo por adelantado.
- Escuche atentamente las opiniones de los demás y vea si está hablando el mismo idioma.
- Identifique los intereses clave del G-77 y persígales en cada cuestión al menos que sean incompatibles con los intereses de su país o coalición.
- Intercambie ideas y enfoques de manera informal entre los miembros del G-77.
- Intente comprender las fortalezas y debilidades del G-77 e intente contribuir a minimizar sus debilidades.
- Algunos delegados (en particular los delegados de habla inglesa) tienden a dominar los debates. Trate de encontrar formas de comunicarse para asegurarse de que usted también tenga una oportunidad. Las presentaciones por escrito son una forma de afectar la agenda y el proceso interno.
- Asegúrese de que haya personas con habilidades lingüísticas incluidas en sus delegaciones nacionales.
- Aproveche el tamaño del grupo y evite sentirse impotente frente a las naciones más ricas.

11.8 El negociador ideal

- Comprenda los procesos y procedimientos involucrados en las negociaciones.
- Prepárese a fondo para cada sesión de negociación. Específicamente, esto podría significar crear un mapa de partes interesadas que incluya las posiciones e intereses de las partes relevantes. Clasifíquelos en función de la alineación: alineados, opuestos, nucleares o indiferentes. Construir una relación con cada Parte puede ayudar durante sus negociaciones (Gaudiosi et al., 2019).
- Para comprender mejor los antecedentes de las negociaciones, familiarícese con los conceptos y frases históricos, las palabras código y la carga de trabajo de sus homólogos. Esto puede ayudarte a formular una estrategia prometedora (Gaudiosi et al., 2019).
- Discuta los temas clave entre su equipo de negociación y póngase en contacto con otras personas de su gobierno que puedan tener interés.
- Busque activamente aliados: discuta los problemas del orden del día con representantes de otros países y ONG e intente identificar países con ideas afines antes de ir a las negociaciones.
- Ser competente y cálido ayuda reunir buena voluntad, apoyo y cooperación (Gaudiosi et al., 2019).
- Construya relaciones y confianza con los demás tratándolos como personas en lugar de como negociadores. Abórdelos en entornos informales fuera de las negociaciones. Cuando sea apropiado, tome la palabra en nombre de su país o grupo de negociación para plantear un punto político en el que muestre su apoyo a lo que dijo otro país o grupo sin explicar la posición. Esto puede rendir dividendos más adelante en la sala de negociaciones.
- Las negociaciones a menudo avanzan muy rápidamente. Es muy difícil leer el texto durante las negociaciones. Es difícil predecir qué secciones se negociarán lentamente y cuáles no. Sea consciente de esto y prepárese para una variedad de situaciones que requieren un pensamiento rápido.
- Internalice el texto de negociación. Céntrese en la agenda y en los puntos que se deben tratar.
- Revise su estrategia y acciones de negociación periódicamente durante el proceso para asegurarse de que está en el camino correcto (Gaudiosi et al., 2019).
- Lea las notas informativas de sus predecesores o, mejor aún, hable con ellos.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

- La gestión del tiempo es fundamental. Comprenda la agenda y decida qué puede hacer, cuándo y cómo. La preparación reduce el estrés en las negociaciones.
- Comprenda la geografía de las COP; ¿quién se sienta dónde y dónde se llevan a cabo reuniones críticas y eventos paralelos? ¿Dónde tiene lugar la negociación formal real? ¿Dónde tienen lugar las negociaciones informales?
- Lea la sala de negociaciones. Encuentre los carteles de países amigos; podrían ser sus aliados. También entienda cuándo no involucrarse: sea consciente de lo que se está decidiendo y cuáles son las posiciones opuestas, y juzgue si el tema específico que se está discutiendo es una prioridad para un país o grupo. Basándose en esto, determine si es necesaria una intervención o si es mejor no participar.
- No permita que los eventos paralelos y los puestos de ONG lo distraigan de la tarea principal de la negociación. Trate de ser consciente de cualquier distracción y sesgo a lo largo del proceso de negociación (Gaudiosi et al., 2019).
- Sepa de antemano en quién ha confiado históricamente su gobierno y en quién no. Además, sepa lo que han logrado otros países.
- Actúe de manera coherente y creíble durante las negociaciones. Su reputación puede ser esencial para las negociaciones posteriores (Gaudiosi et al., 2019).
- Tenga un resumen claro que describa los entregables que espera su gobierno. Conozca sus intereses y resultados.
- Tenga cuidado de no defender en exceso su posición. Puede que eso lo arrincone, y entonces será más difícil cambiar de posición sin quedar mal.
- Desarrolle más de una versión de un texto propuesto (es posible que también tenga que anticiparse a las reacciones).
- Considere las estrategias relativas y las oportunidades disponibles para intentar obtener los resultados.
- Tenga argumentos preparados para defender conceptos clave y posiciones de negociación.
- No introduzca un lenguaje complejo que no aclare el proceso o proporcione una salvaguardia, ya que esto puede crear problemas imprevistos. Utilice la vaguedad solo para asegurar sus propias prioridades (Gaudiosi et al., 2019).
- Esté preparado para explicar por qué el texto existente es o no aceptable.
- Sea flexible y prepárese para retiros tácticos, para apostar y, si es necesario, para cambiar de rumbo hacia su objetivo.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

- Si la mayoría de las Partes parece estar de acuerdo con usted, use ese impulso a su favor. En general, las Partes tienen menos probabilidades de oponerse a la mayoría (Gaudiosi et al., 2019).
- Trate de desarrollar vínculos útiles con otros temas de interés para su país y razones por las que estos deberían estar relacionados con las negociaciones sobre el clima.
- Infórmese sobre las experiencias anteriores y los antecedentes de sus contrapartes. Esto puede ayudarlo a ver sus propios datos a través de ojos ajenos y así persuadir a su contraparte (Gaudiosi et al., 2019).
- Sea consciente de las narrativas, intereses, prioridades y líneas rojas de otros negociadores. Estos pueden ayudarlo a mejorar su propia estrategia y crear alianzas y nuevas soluciones con beneficio mutuo (Gaudiosi et al., 2019).
- Trate de identificar las áreas en las que puede proporcionar concesiones a la otra Parte durante las negociaciones a cambio de cuestiones en las que se cumplan sus preocupaciones.
- En una situación en la que se necesitan incentivos adicionales para lograr su objetivo, los paquetes de acuerdos son útiles para asegurar las compensaciones (Gaudiosi et al., 2019).
- Asegúrese que el lenguaje y la acción de cualquier acuerdo sean factibles para que todos los firmantes hagan un seguimiento de la implementación (Gaudiosi et al., 2019).
- Lea el Boletín de Negociaciones de la Tierra, ECO y los boletines regionales de las ONG para mantenerse informado.

11.9 El negociador en desventaja

- Si está solo, concéntrese en las reuniones principales y formales y trate de asistir a las reuniones regionales y de coalición.
- Practique la escucha. Si no escucha con atención, no sabrá con quién puede hacer coaliciones relacionadas con los temas.
- Intente organizar sesiones con científicos y actores de su propio país para que pueda escuchar sus consejos.
- Intente encontrar medios creativos para desarrollar una posición de negociación antes de salir de la capital.
- Si utiliza indicadores indirectos de legitimidad, intente ver si la posición y los principios prestados son relevantes para el tema que se está negociando y verifique si puede hacer que la posición sea más sustancial en términos de contenido, objetivos y calendarios.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

- Sea consciente de las posibles debilidades en su preparación y busque formas de minimizar la vulnerabilidad en las negociaciones.
- Trate de encontrar medios creativos para aumentar el número de participantes en el equipo de negociación (por ejemplo, invite a las ONG, la industria y los científicos a participar en su delegación) e intente asociarse con otros países.
- Trate de llegar a un acuerdo sobre los problemas. En otras palabras, no deje que las negociaciones terminen con un aplazamiento de temas críticos para usted.

11.10 Estrategias de afrontamiento

- Explore oportunidades a nivel nacional para aumentar el tamaño de la delegación; la industria nacional podría estar dispuesta a financiar su propia participación, y las ONG y los académicos podrían tratar de recaudar algunos recursos para unirse también a la delegación. Para una visión general de los científicos del clima del Sur Global, véase: <https://www.carbonbrief.org/global-south-climate-database/>
- Participe en coaliciones con otros negociadores desfavorecidos y comparta la tarea de participación en los procesos informales. Familiarícese con las posiciones de los otros países para entender qué esperar. Averigüe en qué temas puede estar de acuerdo con los países individuales y en qué temas difiere.
- Aproveche las ventajas de ser un país más pequeño frente a un país más grande. Puede aumentar su impacto en las negociaciones adoptando el papel de puente, creando alianzas, adoptando una posición de liderazgo durante el proceso, alzando la voz y pensando de forma creativa (Gaudiosi et al., 2019).
- Conozca qué recursos de respaldo existen y qué canales están abiertos para el refuerzo.
- Busque formas de averiguar qué sucedió en las sesiones que se perdió.
- Mantenga su posiciones aspiracional y de reserva con usted en todo momento.
- Adopte la posición de los otros países si le da más ventajas.
- Defienda la sustancia, no el lenguaje.
- Sea sencillo y claro y evite la fraseología técnica.
- Ofrezca a los Presidentes presentar por escrito propuestas de redacción.
- Esté preparado para improvisar.
- No permita que la Presidencia acepte decisiones que crea inaceptables.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

- Mantenga energía de reserva para las últimas sesiones decisivas, cuando se tomen decisiones.
- Tenga cuidado con las “trampas” lingüísticas, es decir, las implicaciones políticas no deseadas que se derivan de un texto poco claro.
- Sea claro en lo que quiere, lo que otras Partes quieren y qué elementos son “fichas de negociación”.
- Esté atento cuando una de las Partes haga comentarios halagadores para ver si se trata de una táctica para desviar su atención de la sustancia.
- Escuche al otro lado y vea si se están haciendo concesiones.
- Si se introducen nuevos conceptos, asegúrese de que los corchetes no estén en el lugar incorrecto.
- Vigile los corchetes; no permita que los [debe] se conviertan en [debería] o [puede], a menos que sea en su interés.
- Use un lenguaje fuerte.
- Obtenga apoyo para su objeción antes de oponerse. Asegúrese de que los demás le sigan con intervenciones de apoyo.
- Utilice una combinación de repetición y material innovador.
- Cite las decisiones y los documentos anteriores de la COP en su redacción. Esta es la base jurídica para las negociaciones.
- Evite decir “eliminar”; en su lugar, intente usar un lenguaje alternativo para expresar lo que quiere.
- Tenga cuidado con “esto se trata en otra parte”, “según corresponda”, “todas las Partes” y el comentario “esto no es relevante”.
- No todos en otras coaliciones son sus oponentes en temas específicos. Identifique a los amigos en relación con temas específicos.
- No añada el mismo texto en cada párrafo; obtenga los elementos clave en un párrafo y hágalo lo más fuerte posible.
- Defina una estrategia propia y sea proactivo.
- Utilice las publicaciones de las ONG para poner a prueba tu posición, ideas, sugerencias, etc.
- Lleve un diario durante las negociaciones y registre los procedimientos y, en particular, lleve un registro detallado de cómo ha negociado. Esto será información extremadamente valiosa para su sucesor en futuras rondas de negociación.
- Tenga en cuenta que pueden surgir situaciones difíciles e incómodas de naturaleza cultural o social o con respecto a su género. Trate de reaccionar diplomáticamente y recuerde lo que espera lograr (Gaudiosi et al., 2019).

11.11 Consejos prácticos

- Las conferencias de negociación son largas y agotadoras, y requieren mucho tiempo de pie. Los lugares son muy grandes. Prepárese con zapatos cómodos.
- Las negociaciones también son cansadoras y, si su alojamiento está lejos del lugar, puede valer la pena confiar en el área privada de su país para una siesta corta.
- La comida asequible en los lugares de negociación puede ser escasa, así que si es posible y necesario, lleve sus propias comidas.
- Lleve una botella de agua. El agua se vende en botellas, y puede haber grandes estaciones de recarga, pero no se proporcionan botellas.
- Conecte sus dispositivos cuando pueda. No todas las habitaciones tendrán tomacorrientes. Considere traer un dispositivo de carga portátil.
- Descargue la aplicación de la conferencia. Tendrá un mapa del lugar y el programa diario (al menos). En X/Twitter, @UNFCCCDocuments alerta cuando están disponibles nuevos documentos, incluidos textos de decisión en borrador, con un enlace al documento.

11.12 Sugerencias finales

- Explore las posibilidades para ampliar la delegación de su país antes de salir de su país—representantes de la industria, ONG y académicos podrían encontrar otras formas de financiar su participación. Inicie este proceso con antelación y examine cuidadosamente a los posibles miembros de la delegación. Es posible que tengan que solicitar cartas de invitación de la Secretaría para obtener visados.
- Comprenda la geografía de las negociaciones –qué está sucediendo donde y en qué necesita centrarse. Los lugares son muy grandes. Puede haber más de un kilómetro entre el acceso y el Plenario.
- Lea las notas de resumen de delegaciones anteriores. Si no las tiene, lea los informes diarios y/o resumidos del Boletín de Negociación de la Tierra para ver quién dijo qué e identificar a los aliados específicos de cada cuestión.
- Guarde copias de las posiciones y presentaciones del grupo de negociaciones pasadas y en curso en sus diferentes borradores (memoria institucional). Marque las páginas relevantes en el sitio de la CMNUCC.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

- Asista a las reuniones previas a las que convocan las coaliciones antes de que comience la reunión.
- Asegúrese de que forma parte de los grupos relevantes de WhatsApp o Signal donde las coaliciones o los delegados específicos de cada cuestión discuten opciones y desarrollos.
- Ubique las salas plenarias y la mesa de su país (están ordenadas alfabéticamente); allí es donde está la acción. Infórmese de antemano dónde deberá estar –las salas plenarias tienden a estar más lejos.
- Averigüe dónde y cuándo se celebrarán las reuniones diarias de coordinación de coaliciones.
- Si encuentra a otro negociador solitario de un país con ideas afines, pueden dividir las negociaciones plenarias entre ustedes. Esto es poco ortodoxo, ya que el otro negociador no puede representar de ninguna manera a su país, pero podría alertarle de problemas que sean relevantes para su país y usted podría hacer lo mismo para él.
- Marque el programa en vivo, las páginas del órgano de la CMNUCC y otras páginas del sitio web. Actualice el programa en vivo antes y después del descanso del almuerzo.
- También es importante saber lo que, de hecho, han logrado otros países. Esto significa que es importante leer los documentos que analizan la implementación de los otros países. Además, es importante saber cuál es su posición en relación con otros países y qué tan avanzados están en el proceso de implementación.
- Haga que el caos sea manejable para usted. Céntrese en las reuniones principales y formales si está solo. Centrarse en los informes del Boletín de Negociaciones de la Tierra, ECO y los documentos de la sala de conferencias como mínimo. Asista a las reuniones regionales y de coalición. Asista a algunos de los eventos paralelos informativos, en los que las distintas cuestiones a veces se explican en un lenguaje sencillo y con cierta profundidad. Mantenga su aspiración y reserve posiciones con usted en todo momento.
- El propósito de la negociación es llegar a una decisión final. La decisión de posponer la toma de decisiones retrasa la acción. Intente asegurarse de que haya tiempo suficiente para llegar al cierre.
- Invitaciones sociales: Si usted ocupa un puesto clave en las negociaciones, otras delegaciones pueden invitarle a celebrar consultas informales.

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

- Invitaciones formales y elecciones: Es un honor ser invitado a presentarse a las elecciones para los puestos formales en las negociaciones. Por lo general, este honor se limita a diplomáticos con habilidades lingüísticas, científicas, de gestión y de negociación. Si se presenta, no olvide que ya no representa a su país; es más que improbable que pueda defender directamente la posición de su región. Sea consciente de las consecuencias para su país y región antes de estar disponible para dicho puesto y aceptarlo.
- Sin embargo, ser invitado como copresidente o ser invitado a desempeñar un papel en un grupo informal le da una influencia considerable en el proceso. Por lo tanto, vale la pena tomar la posición si se siente lo suficientemente seguro de su comprensión del proceso y de lo que su país, región, coalición y el G-77 esperan lograr con las negociaciones. Hay algunos recursos financieros disponibles para apoyar a los funcionarios elegidos de los LDC.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN



United Nations
Climate Change Conference

WOMEN & G

12

Conclusión: Más allá de “en nombre de mi delegación”

En las negociaciones globales para abordar los problemas globales, la práctica ha sido que los negociadores representan a sus gobiernos. Cuando se escribió inicialmente este libro, se basaba en investigaciones (Gupta, 1997) que llevaron a entender que los negociadores de los países en desarrollo, en particular, se enfrentaban a graves problemas al negociar con el Norte Global. Sin embargo, curiosamente, una organización de Estados Unidos solicitó 200 copias de la primera edición de este libro, lo que demuestra que parte de la información se consideró relevante incluso para negociadores del norte. Ahora, 20 años después, la situación es un poco diferente. Aunque muchos negociadores tienen excelentes habilidades de negociación, los recién llegados a las negociaciones aún tienen mucho que hacer para ponerse al día. Del mismo modo, las organizaciones de la sociedad civil siguen necesitando subir la empinada curva de aprendizaje; también existe una demanda constante entre estos grupos de un manual sobre la cooperación climática y las COP. Y en ese sentido, esta versión revisada sigue siendo muy relevante.

Dicho esto, recién en 2015 se articuló un objetivo de temperatura a largo plazo en el Acuerdo de París. Estados Unidos y Canadá no participaron en el Protocolo de Kyoto (objetivos para 2008-, 2012/1990) ni en la Enmienda de Doha (objetivos para 2013-2020/1990) y, por lo tanto, no aceptaron ningún objetivo cuantitativo jurídicamente vinculante para el período 1990-2020. Esto demostró la falta de voluntad de algunos países poderosos para tomar medidas sobre el cambio climático. Hemos pasado de objetivos jurídicamente vinculantes de arriba hacia abajo a objetivos más flexibles y menos vinculantes en las contribuciones determinadas a nivel nacional. Este cambio demuestra que hemos pasado de

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

un enfoque más equitativo para compartir responsabilidades a una etapa post-equidad. Es probable que la comunidad mundial supere el objetivo de 1,5°C en los próximos 8 años, y aún no estamos en camino de alcanzar 2°C. Mientras tanto, incluso a 1,1°C, decenas de millones de personas sufren el aumento de las temperaturas de bulbo húmedo, por no hablar de los impactos actuales y comprometidos de los fenómenos meteorológicos extremos y el aumento del nivel del mar (Rockström et al., 2023).

Todo esto significa que los problemas como el cambio climático necesitan que los negociadores vayan más allá de los intereses estrechos y a corto plazo de los políticos que están en el poder para pensar en las consecuencias de la inacción sobre ellos mismos y los demás, sobre la naturaleza y sobre el propio sistema climático. Las negociaciones actuales se basan en maximizar el interés propio a corto plazo en lugar de maximizar el interés compartido a largo plazo y revisar los paradigmas de desarrollo. De las negociaciones de la Agenda 2030 se puede extraer una lección interesante. Chasek y Wagner (2016) argumentaron que el “reparto de escaños”—el proceso de pedir a diferentes gobiernos, con frecuencia de diferentes partes del mundo, que compartan un “escaño” en el proceso de negociación — permitió un proceso de negociación más colaborativo para alcanzar los 17 ODS. El reparto de escaños puede permitir a los países comprender la posición de los demás y llegar a posiciones conjuntas. Gellers (2016) muestra que el crowdsourcing de la gobernanza global utilizado en las negociaciones de la Agenda 2030 permitió a los jóvenes y a muchas otras partes interesadas dejar claras sus opiniones sobre los objetivos de la Agenda 2030.

La urgencia de la crisis climática requiere, como sostiene Hale (2016), un “enfoque de todas las manos en la mesa”. Hemos visto un rápido aumento de las empresas que se comprometen a reducir las emisiones o lograr la neutralidad en carbono. Estos han despertado preocupaciones sobre el lavado verde. De hecho, la evaluación que realizó la Convención Marco de las Naciones Unidas por el Cambio Climático sobre las promesas hechas en el Portal de Acción Climática Mundial muestra que muchas de estas promesas no están respaldadas por planes concretos. El Secretario General de las Naciones Unidas ha formado el Grupo de Expertos de Alto Nivel sobre los Compromisos de Cero Emisiones Netas de las Entidades No Estatales con el objetivo de establecer estándares para los compromisos de las empresas.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Las organizaciones internacionales también están profundamente implicadas. El cambio climático amenaza al centro del trabajo de la ONU—desde la paz hasta el desarrollo. Los bancos multilaterales de desarrollo están bajo presión para reformar, pero sin imponer condiciones ecológicas a los préstamos o subvenciones. Hay una enorme cantidad de acciones globales sobre el cambio climático y, de alguna manera, muy poco que mostrar.

Los casos judiciales sobre el cambio climático y los movimientos sociales que exigen justicia climática revelan la creciente ira de las personas de todo el mundo por el lento ritmo de la toma de decisiones climáticas en el ámbito internacional. Esas lentas negociaciones pueden llevar a una situación en la que todos pierdan. Aunque muchos países están tratando de ponerse al día adoptando objetivos de cero emisiones netas, con la esperanza de compensar sus emisiones mediante otras medidas, la pregunta es si el cero neto de todos los países suma cero neto a nivel global. Además, la búsqueda de cero emisiones netas por parte de todos los países plantea todo tipo de cuestiones vinculadas con la justicia. Nuestra opinión es que sólo a través de la búsqueda de soluciones justas, desde el nivel global hasta el local, podremos detener los peores resultados del problema del cambio climático.

Referencias

- Allan J. I., & Bhandary, R. R. (2022). What's on the agenda? UN climate change negotiation agendas since 1995. *Climate Policy*, 1–11. <https://doi.org/10.1080/14693062.2022.2120453>
- Allen, M. R., Friedlingstein, P., Girardin, C. A. J., Jenkins, S., Malhi, Y., Mitchell-Larson, E., Peters, G. P., & Rajamani, L. (2022). Net Zero: Science, Origins, and Implications. *Annual Review of Environment and Resources*, 47(1), 849–887. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-112320-105050>
- Almer, C., & Winkler, R. (2017). Analyzing the effectiveness of international environmental policies: The case of the Kyoto Protocol. *Journal of Environmental Economics and Management*, 82, 125–151. <https://doi.org/10.1016/j.jeem.2016.11.003>
- Andrews, R. (2022). UNEP: Meeting global climate goals now requires “rapid transformation of societies.” Carbon Brief. <https://www.carbonbrief.org/uneep-meeting-global-climate-goals-now-requires-rapid-transformation-of-societies/>
- Armstrong McKay, D. I. A., Staal, A., Abrams, J. F., Winkelmann, R., Sakschewski, B., Loriani, S., Fetzer, I., Cornell, S. E., Rockström, J., & Lenton, T. M. (2022). Exceeding 1.5°C global warming could trigger multiple climate tipping points. *Science*, 377. <https://doi.org/10.1126/science.abn7950>
- Biniatz, S. (2016). Comma but differentiated responsibilities: Punctuation and 30 other ways negotiators have resolved issues in the international climate change regime. *Michigan Journal of Environmental & Administrative Law*, 6(1), 37–63. <https://doi.org/10.36640/mjeal.6.1.comma>
- Boyer, B.S. (2000). *Conference diplomacy and UN Rules of Procedure*. Presentation at the Miami Workshop on Negotiation Skills for Climate Issues. July 24, 2000, Miami.

- Castro, P., Hörnlein, L., & Michaelowa, K. (2011). *Path dependence of negotiation structures in international organizations: The impact of Annex 1 membership on discussions within the UNFCCC* (CIS working paper series, 67). https://ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/gess/cis/cis-dam/Research/Working_Papers/WP_2011/2011_WP67_Castro_Hoernlein_Michaelowa.pdf
- Chasek, P.S. & Wagner, L.M. (2016). Breaking the mold: A new type of multilateral sustainable development negotiation. *International Environmental Agreements* 16, 397–413. <https://doi.org/10.1007/s10784-016-9320-2>
- Gaudiosi, R. W., Leiva Roesch, J., & Ye-Min, W. (2019). *Negotiating at the United Nations: A practitioner’s guide*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429491047>
- Gellers, J.C. (2016). Crowdsourcing global governance: sustainable development goals, civil society, and the pursuit of democratic legitimacy. *International Environmental Agreements* 16, 415–432. <https://doi.org/10.1007/s10784-016-9322-0>
- Falzon, D., Shaia, F., Roberts, J. T., Hossain, Md. F., Robinson, S., Khan, M. R., & Ciplet, D. (2023). Tactical opposition: Obstructing loss and damage finance in the United Nations climate negotiations. *Global Environmental Politics*, 23(3), 95–119. https://doi.org/10.1162/glep_a_00722
- Group of 77 and China. (2023). Statement by H.E. Miguel Díaz-Canel Bermúdez, President of the Republic of Cuba, at the inaugural session of the Summit of Heads of State and Government of the Group of 77 and China on the Current Challenges of Development: The Role of Science, Technology and Innovation (Havana, Cuba, 15 September 2023). <https://misiones.cubaminrex.cu/en/articulo/speech-president-republic-cuba-miguel-diaz-canel-bermudez-inaugural-session-summit-heads-0>
- Gupta, J. (1997). *The climate change convention and developing countries: from conflict to consensus?* Springer Science & Business Media.
- Gupta, J. (2014). *The history of global climate governance*. Cambridge University Press.
- Gupta, J. (2000a). *Climate change: Regime development and treaty implementation in the context of unequal power relations*. Institute for Environmental Studies.
- Gupta, J. (2000b). North-South aspects of the climate change issue: Towards a negotiating theory and strategy for developing countries. *International Journal of Sustainable Development*, 3(2), 115–135.
- Gupta, J. (2012). Negotiating challenges and climate change. *Climate Policy*, 12(5), 630–644. <https://doi.org/10.1080/14693062.2012.693392>

- Hale, T. (2016). “All hands on deck”: The Paris Agreement and nonstate climate action. *Global Environmental Politics*, 16(3), 12–22. https://doi.org/10.1162/GLEP_a_00362
- Hoegh-Guldberg, O., Jacob, D., Taylor, M., Guillén Bolaños, T., Bindi, M., Brown, S., Camilloni, I. A., Diedhiou, Djalante, R., Ebi, K., Engelbrecht, F., Guit, J., Hijoka, Y., Mehrota, S., Hope, C. W., Payne, A. J. . . . Zhou, G. (2019). The human imperative of stabilizing global climate change at 1.5°C. *Science*, 365(6459), eaaw6974. <https://doi.org/10.1126/science.aaw6974>
- Huang, L., Timmermann, A., Lee, S.-S., Rodgers, K. B., Yamaguchi, R., & Chung, E.-S. (2022). Emerging unprecedented lake ice loss in climate change projections. *Nature Communications*, 13(1), 5798. <https://doi.org/10.1038/s41467-022-33495-3>
- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2018). *Global warming of 1.5°C. An IPCC Special Report on the impacts of global warming of 1.5°C above pre-industrial levels and related global greenhouse gas emission pathways, in the context of strengthening the global response to the threat of climate change, sustainable development, and efforts to eradicate poverty* [V. Masson-Delmotte, P. Zhai, H.-O. Pörtner, D. Roberts, J. Skea, P.R. Shukla, A. Pirani, W. Moufouma-Okia, C. Péan, R. Pidcock, S. Connors, J.B.R. Matthews, Y. Chen, X. Zhou, M.I. Gomis, E. Lonnoy, T. Maycock, M. Tignor, & T. Waterfield (Eds.)]. Cambridge University Press. <https://www.ipcc.ch/sr15/>
- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2021). *Climate change 2021: The physical science basis. Contribution of Working Group I to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Masson-Delmotte, V., Zhai, P., Pirani, A., Connors, S. L., Péan, C., Berger, S., Caud, N., Chen, Y., Goldfarb, L., Gomis, M. I., Huang, M., Leitzell, K., Lonnoy, E., Matthews, J. B. R., Maycock, T. K., Waterfield, T., Yelekçi, O., Yu, R., & Zhou, B. (Eds.). Cambridge University Press. <https://www.ipcc.ch/report/ar6/wg1/>
- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2022). *Climate change 2022: Impacts, adaptation and vulnerability. Contribution of Working Group II to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. H.-O. Pörtner, D.C. Roberts, M. Tignor, E.S. Poloczanska, K. Mintenbeck, A. Alegría, M. Craig, S. Langsdorf, S. Lösschke, V. Möller, A. Okem, & B. Rama (Eds.). Cambridge University Press. https://report.ipcc.ch/ar6/wg2/IPCC_AR6_WGII_FullReport.pdf
- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2023). *Climate change 2023: Synthesis report. A Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Contribution of Working Groups I, II and III to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Core Writing Team, H. Lee and J. Romero (Eds.). (in press).

- Klinsky, S., Roberts, T., Huq, S., Okereke, C., Newell, P., Dauvergne, P., O'Brien, K., Schroeder, H., Tschakert, P., Clapp, J., Keck, M., Biermann, F., Liverman, D., Gupta, J., Rahman, A., Messner, D., Pellow, D., & Bauer, S. (2017). Why equity is fundamental in climate change policy research. *Global Environmental Change*, 44, 170–173. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2016.08.002>
- Lartey, N., & Beauchamp, E. (2022). *Discomfort to discovery: Exploring racism and anti-racism in development narratives*. International Institute for Environment and Development. <https://www.ied.org/20761ied>
- Lenton, T. M., Xu, C., Abrams, J. F., Ghadiali, A., Loriani, S., Sakschewski, B., Zimm, C., Ebi, K. L., Dunn, R. R., Svenning, J. C., & Scheffer, M. (2023). Quantifying the human cost of global warming. *Nature Sustainability*, 1–11. <https://doi.org/10.1038/s41893-023-01132-6>
- Linquiti, P., & Cogswell, N. (2016). The carbon ask: Effects of climate policy on the value of fossil fuel resources and the implications for technological innovation. *Journal of Environmental Studies and Sciences*, 6(4), 662–676. <https://doi.org/10.1007/s13412-016-0397-2>
- Lynas, M., Houlton, B. Z., & Perry, S. (2021). Greater than 99% consensus on human caused climate change in the peer-reviewed scientific literature. *Environmental Research Letters*, 16(11), Article 114005. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ac2966>
- Matthews, T. K. R., Wilby, R. L., & Murphy, C. (2017). Communicating the deadly consequences of global warming for human heat stress. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(15), 3861–3866. <https://doi.org/10.1073/pnas.1617526114>
- Moosmann, L., Urrutia, C., Siemons, A., Cames, M., & Schneider, L. (2019). *International climate negotiations: Issues at stake in view of the COP 25 UN Climate Change Conference in Madrid*. Study for the Committee on the Environment, Public Health and Food Safety of the European Parliament. Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies. European Parliament.
- Mwandosya, M.J. (1999). *Survival emissions: A perspective from the south on global climate change negotiations*. The Centre for Energy, Environment, Science and Technology.
- Oberthür, S., & Ott, H. E. (1999). *The Kyoto Protocol: International climate policy for the 21st century*. Springer Science & Business Media.

- Qi, J., Dazé, A., & Hammill, A. (2023). *Addressing loss and damage: What can we learn from countries' National Adaptation Plans?* (NAP Global Network report). International Institute for Sustainable Development. <https://napglobalnetwork.org/resource/loss-and-damage-national-adaptation-plans/>
- Rockström, J., Gupta, J., Qin, D., Lade, S. J., Abrams, J. F., Andersen, L. S., Armstrong McKay, D. I., Bai, X., Bala, G., Bunn, S. E., Ciobanu, D., DeClerck, F., Ebi, K., Gifford, L., Gordon, C., Hasan, S., Kanie, N., Lenton, T. M., Loriani, S., Liverman, D. M. ... Zhang, X. (2023). Safe and just earth system boundaries. *Nature*, 1–10. <https://doi.org/10.1038/s41586-023-06083-8>
- Streck, C., Keenlyside, P., & Unger, M. von. (2016). The Paris Agreement: A new beginning. *Journal for European Environmental & Planning Law*, 13(1), 3–29. <https://doi.org/10.1163/18760104-01301002>
- UNFCCC Standing Committee on Finance. (2021). *First report on the determination of the needs of developing country Parties related to implementing the Convention and the Paris Agreement*. United Nations Framework Convention on Climate Change. <https://unfccc.int/topics/climate-finance/workstreams/determination-of-the-needs-of-developing-country-partieparties/first-report-on-the-determination-of-the-needs-of-developing-country-partieparties-related-to-implementing>
- United Nations Framework Convention on Climate Change. (1992). *United Nations Framework Convention on Climate Change*. https://unfccc.int/sites/default/files/convention_text_with_annexes_english_for_posting.pdf
- United Nations Framework Convention on Climate Change. (1997). *Kyoto Protocol to the United Nations Framework Convention on Climate Change*. <https://unfccc.int/sites/default/files/resource/docs/cop3/107a01.pdf>
- Wagner, L. (1999). Negotiations in the UN Commission on Sustainable Development, International Negotiation. *A Journal of Theory and Practice*, 4(2), 107–131.
- Wiegand, J. (2021). *Global climate change mitigation, fossil-fuel driven development, and the role of financial and technology transfers: A simple framework*. IMF. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2021/11/19/Global-Climate-Change-Mitigation-Fossil-Fuel-Driven-Development-and-the-Role-of-Financial-509679>
- World Bank Development Indicators Database. (2023). *Gross domestic product 2022*. World Bank. <https://databankfiles.worldbank.org/public/ddpext/download/GDP.pdf>

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

Additional Resources

Chapter 1

For more information on climate change, read:

- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2018). *Global warming of 1.5°C. An IPCC Special Report on the impacts of global warming of 1.5°C above pre-industrial levels and related global greenhouse gas emission pathways, in the context of strengthening the global response to the threat of climate change, sustainable development, and efforts to eradicate poverty* [V. Masson-Delmotte, P. Zhai, H.-O. Pörtner, D. Roberts, J. Skea, P.R. Shukla, A. Pirani, W. Moufouma-Okia, C. Péan, R. Pidcock, S. Connors, J.B.R. Matthews, Y. Chen, X. Zhou, M.I. Gomis, E. Lonnoy, T. Maycock, M. Tignor, & T. Waterfield (Eds.)]. Cambridge University Press. <https://www.ipcc.ch/sr15/>
- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2021). *Climate change 2021: The physical science basis. Contribution of Working Group I to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. V. Masson-Delmotte, P., Zhai, A., Pirani, S. L. Connors, C., Péan, S. Berger, N. Caud, Y. Chen, L. Goldfarb, M. I. Gomis, M. Huang, K. Leitzell, E. Lonnoy, J. B. R. Matthews, T. K. Maycock, T. Waterfield, O. Yelekçi, R. Yu, & B. Zhou (Eds.). Cambridge University Press. <https://www.ipcc.ch/report/ar6/wg1/>

- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2022). *Climate change 2022: Impacts, adaptation and vulnerability. Contribution of Working Group II to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. H.-O. Pörtner, D.C. Roberts, M. Tignor, E.S. Poloczanska, K. Mintenbeck, A. Alegría, M. Craig, S. Langsdorf, S. Lösschke, V. Möller, A. Okem, & B. Rama (Eds.). Cambridge University Press. https://report.ipcc.ch/ar6/wg2/IPCC_AR6_WGII_FullReport.pdf
- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2023). *Climate change 2023: Synthesis report. A Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Contribution of Working Groups I, II and III to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Core Writing Team, H. Lee and J. Romero (Eds.). (in press).
- Romanello, M., McGushin, A., Di Napoli, C., Drummond, P., Hughes, N., Jamart, L., Kennard, H., Lampard, P., Solano Rodriguez, B., Arnell, N., Ayeb-Karlsson, S., Belesova, K., Cai, W., Campbell-Lendrum, D., Capstick, S., Chambers, J., Chu, L., Ciampi, L., Dalin, C., ... Hamilton, I. (2021). The 2021 report of the Lancet Countdown on health and climate change: Code red for a healthy future. *The Lancet*, 398(10311), 1619–1662. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(21\)01787-6](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(21)01787-6)
- Romm, J. J. (2022). *Climate change: What everyone needs to know* (Third Edition). Oxford University Press.

For more information on climate change visit:

- Intergovernmental Panel on Climate Change, <https://www.ipcc.ch/>
- United Nations Framework Convention on Climate Change, https://unfccc.int/UNFCCC_eHandbook, <https://unfccc.int/resource/bigpicture/>
- United Nations Framework Convention on Climate Change Handbook, <https://unfccc.int/resource/docs/publications/handbook.pdf>
- United Nations ClimateAction Fast Facts: What is climate change? <https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/fastfacts-what-is-climate-change.pdf>

Chapter 2

For more information read:

- Abeyasinghe, A. C., Prolo, C., & Tenzing, J. (2015). *Climate negotiations terminology: The pocket guide*. International Institute for Environment and Development. <https://www.iied.org/10148iied>
- Allan, J. I., Roger, C. B., Hale, T. N., Bernstein, S., Tiberghien, Y., & Balme, R. (2023). Making the Paris Agreement: Historical processes and the drivers of institutional design. *Political Studies*, 71(3), 914–934.
- Allen, M. R., Friedlingstein, P., Girardin, C. A. J., Jenkins, S., Malhi, Y., Mitchell-Larson, E., Peters, G. P., & Rajamani, L. (2022). Net zero: Science, origins, and implications. *Annual Review of Environment and Resources*, 47(1), 849–887. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-112320-105050>
- Falkner, R. (2016). The Paris Agreement and the new logic of international climate politics. *International Affairs* 92(5), 1107–1125. <https://doi.org/10.1111/1468-2346.12708>
- Gehring, T., & Spielmann, L. (2023). The treaty management organization established under the UNFCCC and the Paris Agreement: an international actor in its own right? *International Environmental Agreements* 23, 235–252. <https://doi.org/10.1007/s10784-023-09611-z>
- Grubb, M., C. Vrolijk and D. Brack (1999). *The Kyoto Protocol*. Earthscan/ RIIA.
- Gupta, J. (2010). A history of international climate change policy. *WIREs Climate Change*, 1, 636–653. <https://doi.org/10.1002/wcc.67>
- Han, X., & Cheng, Y. (2023). Drivers of bilateral climate finance aid: The roles of Paris Agreement commitments, public governance, and multilateral institutions. *Environmental Resource Economics* 85, 783–821. <https://doi.org/10.1007/s10640-023-00783-5>
- Heyward, M. (2007). Equity and international climate change negotiations: A matter of perspective. *Climate Policy*, 7(6), 518–534. <https://doi.org/10.1080/14693062.2007.9685674>
- Hickmann, T., Widerberg, O., Lederer, M., & Pattberg, P. (2021). The United Nations Framework Convention on Climate Change Secretariat as an orchestrator in global climate policymaking. *International Review of Administrative Sciences*, 87(1), 21–38.
- Kuyper, J., Schroeder, H., & Linnér, B.-O. (2018). The evolution of the UNFCCC. *Annual Review of Environment and Resources*, 43(1), 343–368. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-102017-030119>

“EN NOMBRE DE MI DELEGACIÓN...”

- Maslin, M. A., Lang, J., & Harvey, F. (2023). A short history of the successes and failures of the international climate change negotiations. *UCL Open Environment*, 5. <https://doi.org/10.14324/111.444/ucloe.000059>
- Roger, C., & Belliethathan, S. (2016). Africa in the global climate change negotiations. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 16(1), 91–108. <https://doi.org/10.1007/s10784-014-9244-7>
- Sanchez, A. B., & Gueye, M. K. (2015). *A guide to climate change negotiations for ILO constituents*. International Labour Office Green Jobs Programme. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_428685.pdf
- Seo, S. N. (2017). Beyond the Paris Agreement: Climate change policy negotiations and future directions. *Regional Science Policy & Practice*, 9(2), 121–140. <https://doi.org/10.1111/rsp3.12090>
- Watts, J., & Depledge, J. (2018). Latin America in the climate change negotiations: Exploring the AILAC and ALBA coalitions. *WIREs Climate Change*, 9(6). <https://doi.org/10.1002/wcc.533>
- Weikmans, R., van Asselt, H., & Timmons Roberts, J. (2020). Transparency requirements under the Paris Agreement and their (un)likely impact on strengthening the ambition of nationally determined contributions (NDCs), *Climate Policy*, 20(4), 511–526. <https://doi.org/10.1080/14693062.2019.1695571>

More information is available via the following resources:

COP decisions can be downloaded from <https://unfccc.int/decisions>

Official information on the Paris Agreement can be accessed here: <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement>

Carbon Brief. (2023). *Interactive: The Paris Agreement on climate change*. <https://www.carbonbrief.org/interactive-the-paris-agreement-on-climate-change/>

European Parliament. (n.d.). *Interactive timeline: A guide to climate change negotiations*. https://www.europarl.europa.eu/infographic/climate-negotiations-timeline/index_en.html

United Nations Framework Convention on Climate Change. (n.d.-a). *UN Climate Change - Essential information*. <https://unfccc.int/essential-information>

United Nations Framework Convention on Climate Change. (n.d.-b). *What is the United Nations Framework Convention on Climate Change?* <https://unfccc.int/process-and-meetings/what-is-the-united-nations-framework-convention-on-climate-change>

United Nations Framework Convention on Climate Change. (2021).

What is the “Paris Agreement” and how does it work? [YouTube Video].

<https://www.youtube.com/watch?v=5THr3bFj8Z4>

Chapter 3

No additional resources.

Chapter 4

For more information, read:

United Nations. (1969). *Vienna Convention on the Law of Treaties*. <https://treaties.un.org/doc/publication/unts/volume%201155/volume-1155-i-18232-english.pdf>

Werksman, J. (1999). *Paper on procedural and institutional aspects of the emerging climate change regime: Do impoverished procedures lead to impoverished rules*.

Presented at the Workshop to Enhance the Policy-Making Capacity Under the Framework Convention on Climate Change, 17–18 March 1999.

Unpublished, author’s copy.

Chapter 5

For more information, read:

Allan, J. (2021). *The new climate activism: NGO participation and authority in global climate governance*. University of Toronto Press.

Hadden, J. (2015). *Networks in contention*. Cambridge University Press.

Kuyper, J. W., & Bäckstrand, K. (2016). Accountability and representation: Nonstate actors in UN climate diplomacy. *Global Environmental Politics*, 16(2), 61–81.

United Nations Framework Convention on Climate Change. (n.d.). *Admitted NGOs*. <https://unfccc.int/process-and-meetings/partieparties-non-party-stakeholders/non-party-stakeholders/overview/admitted-ngos>

Chapter 6

For more information, read:

Blaxekjær, L. Ø., & Nielsen, T. D. (2015). Mapping the narrative positions of new political groups under the UNFCCC. *Climate Policy*, 15(6), 751–766. <https://doi.org/10.1080/14693062.2014.965656>

Genovese, F., McAlexander, R. J., & Urpelainen, J. (2023). Institutional roots of international alliances: Party groupings and position similarity at global climate negotiations. *The Review of International Organizations*, 18(2), 329–359.

Klöck, C., Castro, P., Weiler, F., & Blaxekjær, L. Ø. (Eds.). (2020). *Coalitions in the climate change negotiations*. Routledge.

For more information on country and region positions, visit:

United Nations Framework Convention on Climate Change. (n.d.). *Party groupings*. <https://unfccc.int/process-and-meetings/partieparties-non-party-stakeholders/partieparties/party-groupings>

Chapter 7

For more information, see:

Journal of the Group of 77, e-mail [G-77off@undp.org]

Del Pilar Bueno, M. & Siegele, L. (Eds.). (2020). *Negotiating climate change adaptation: The common position of the group of 77 and China*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-41021-6>

Klöck, C., Castro, P., Weiler, F., & Blaxekjær, L. Ø. (Eds.). (2020). *Coalitions in the climate change negotiations*. Routledge.

Vihma, A., Mulugetta, Y., & Karlsson-Vinkhuyzen, S. (2011). Negotiating solidarity? The G77 through the prism of climate change negotiations. *Global Change, Peace & Security*, 23(3), 315–334.

Wagner, L., Reem Hajjar, M. & Appleton, A. (2012). Global alliances to strange bedfellows: The ebb and flow of negotiating coalitions. In *The roads from Rio: Lessons learned from twenty years of multilateral environmental negotiations*, P. S. Chasek and L. M. Wagner (Eds.). Routledge/Resources for the Future.

For more information, visit:

G-77: <http://www.G-77.org/>

Chapter 8

For more information, read:

- Gupta, J. (2012). Negotiating challenges and climate change. *Climate Policy*, 12(5), 630–644. <https://doi.org/10.1080/14693062.2012.693392>
- Michaelowa, K., & Michaelowa, A. (2012). Negotiating climate change. *Climate Policy*, 12(5), 527–533. <https://doi.org/10.1080/14693062.2012.693393>
- Monheim, K. (2014). *How effective negotiation management promotes multilateral cooperation: the power of process in climate, trade, and biosafety negotiations*. Routledge.
- Odell, J., & Tingley, D. (2013). Negotiating agreements in international relations. In C. Mansbridge & C. J. Martin (Eds.), *Negotiating agreement in politics*. American Political Science Association. https://scholar.harvard.edu/sites/scholar.harvard.edu/files/dtingley/files/negotiating_agreement_in_politics.pdf
- Ourbak, T., Magnan, A.K. (2018). The Paris Agreement and climate change negotiations: Small islands, big players. *Regional Environmental Change* 18, 2201–2207. <https://doi.org/10.1007/s10113-017-1247-9>
- Saner, R. (2000). *The expert negotiator*. Kluwer Academic Publications.
- Schelling, T.C. (1960). *The strategy of conflict*, Harvard University Press.
- Sjöstedt, G., & Penetrante, A. M. (Eds.). (2013). *Climate change negotiations: A guide to resolving disputes and facilitating multilateral cooperation*. Taylor & Francis Group.

For more information, visit:

Introduction to negotiation: A strategic playbook for becoming a principled and persuasive negotiator [Course offered by Yale University on Coursera]. This course can offer foundational skills. See: <https://www.coursera.org/learn/negotiation>

Chapter 9

For more information, read:

- Falzon, D. (2023). The ideal delegation: How institutional privilege silences “developing” nations in the UN climate negotiations. *Social Problems*, 70(1), 185–202. <https://doi.org/10.1093/socpro/spab040>
- Falzon, D., Shaia, F., Roberts, J. T., Hossain, Md. F., Robinson, S., Khan, M. R., & Ciplet, D. (2023). Tactical opposition: Obstructing loss and damage finance in the United Nations climate negotiations. *Global Environmental Politics*, 1–25. https://doi.org/10.1162/glep_a_00722
- Gaudiosi, R. W., Leiva Roesch, J., & Ye-Min, W. (2019). *Negotiating at the United Nations: A Practitioner’s Guide*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429491047>
- Gupta, J. (1997). *The Climate Change Convention and developing countries – From conflict to consensus?* Kluwer Academic Publishers.
- Gupta, J. (2000). North-South aspects of the climate change issue: Towards a negotiating theory and strategy for developing countries. *International Journal of Sustainable Development*, 3(2), 115–135.
- Jefford, S., & Hamza-Goodacre, D. (2013). *Supporting international climate negotiators: Lessons from CDKN*. Climate and Development Knowledge Network. <https://africaportal.org/publication/supporting-international-climate-negotiators-lessons-from-cdkn/>
- Kinley, R., Cutajar, M. Z., de Boer, Y., & Figueres, C. (2021). Beyond good intentions, to urgent action: Former UNFCCC leaders take stock of thirty years of international climate change negotiations. *Climate Policy (Earthscan)*, 21(5), 593–603. <https://doi.org/10.1080/14693062.2020.1860567>
- Rajão, R., & Duarte, T. (2018). Performing postcolonial identities at the United Nations’ climate negotiations. *Postcolonial Studies*, 21(3), 364–378. <https://doi.org/10.1080/13688790.2018.1482597>
- Sagar, A., & M. Kandlikar (1997). Knowledge, rhetoric and power: International politics of climate change. *Economic and Political Weekly*, 3140.
- Silatsa Nanda, S., Samba, O., & Sahide, A. (2021). Inequity in international climate change negotiations. *Nation State*, 4(2). <https://doi.org/10.24076/nsjjs.v4i2.444>
- Vanhala, L., & Hestbaek, C. (2016). Framing climate change loss and damage in UNFCCC negotiations. *Global Environmental Politics*, 16(4), 111–129. https://doi.org/10.1162/GLEP_a_00379

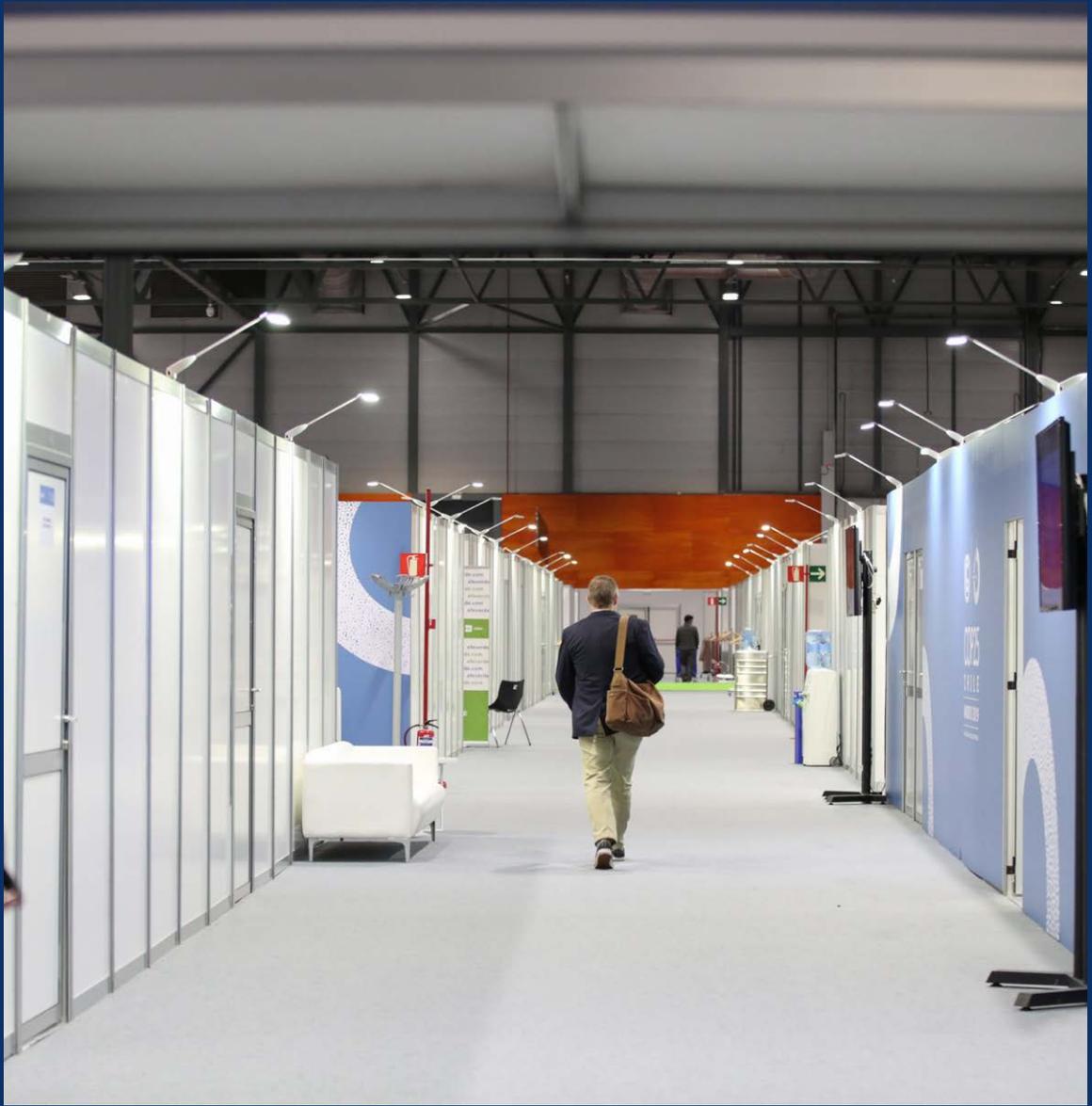
Chapter 10

For more information, read:

- Chan, N. (2021). Beyond delegation size: developing country negotiating capacity and NGO ‘support’ in international climate negotiations. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 21(2), 201–217. <https://doi.org/10.1007/s10784-020-09513-4>
- Sforna, G. (2019). Climate change and developing countries: From background actors to protagonists of climate negotiations. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 19(3), 273–296.
- Susan, B. (2016). Comma but differentiated responsibilities: Punctuation and 30 other ways negotiators have resolved issues in the international climate change regime. *Michigan Journal of Environmental & Administrative Law*, 6(1), 37–63. <https://doi.org/10.36640/mjeal.6.1.comma>
- Tietjen, B., & Gopalakrishnan, T. (2023). Loss and damage funding in the UN climate negotiations: From dialogue to reality. *Environment*, 65(3), 18–28. <https://doi.org/10.1080/00139157.2023.2180268>

For more information visit:

- The UNFCCC’s webpage on capacity building, which offers capacity-building initiatives specifically aimed at developing countries, including workshops, informational sessions, and technical support to enhance negotiation skills. <https://unfccc.int/topics/capacity-building>
- The Global Environment Facility supports developing countries in negotiating and implementing international environmental treaties, including those related to climate change. It provides financial aid and technical support to enhance the capabilities of environmental negotiators. <https://www.thegef.org/what-we-do/topics/capacity-development>



International Institute for
Sustainable Development