



**“En nombre de mi delegación,...”**

**Un manual para los negociadores  
de cambio climático de los  
países en desarrollo**

Por Joyeeta Gupta  
Instituto para Estudios Ambientales  
(Institute for Environmental Studies)  
Vrije Universiteit Amsterdam  
De Boelelaan 1115  
1081 HV Amsterdam  
Los Países Bajos

Introducción del  
Señor Embajador Raúl Estrada Oyuela

“En nombre de mi delegación,…”

©2001 Centro de Desarrollo Sostenible en las Américas y el Instituto Internacional para el Desarrollo Sustentable

Publicado conjuntamente por el Centro de Desarrollo Sostenible en las Américas y el Instituto Internacional para el Desarrollo Sustentable.

Todos los derechos reservados

Impreso en Canadá

Canadian Cataloguing in Publication Data

National Library of Canada Cataloguing in Publication Data

Gupta, Joyeeta, 1964-

“En nombre de mi delegación…”

Translation of: “On behalf of my delegation…”

Co-published by: Center for Sustainable Development in the Americas.

Includes bibliographical references.

ISBN 1-895536-41-3

1. Diplomatic negotiations in international disputes. 2. Climatic changes—Developing countries. I. International Institute for Sustainable Development. II. Center for Sustainable Development in the Americas. III. Title.

QC981.8.C5G86218 2001 363.738'74 C2001-910663-7

Para ordenar copias de esta publicación, por favor contactar a cualquiera de los siguientes miembros del Climate Change Knowledge Network:

Centro de Desarrollo Sostenible en las Américas  
1700 Connecticut Ave, NW, Suite 403  
Washington, DC 20009, Estados Unidos de América  
Tel: + (202) 588-0155 Fax: +(202) 588-0756  
E-mail: [info@csdanet.org](mailto:info@csdanet.org) Web: [www.csdanet.org](http://www.csdanet.org)

Institute for Environmental Studies (IVM)  
Vrije Universiteit  
De Boelelaan 1115  
1081 HV Amsterdam  
The Netherlands  
Tel: +31-20-4449 555 Fax: +31-20-4449-553  
E-mail: [secr@ivm.vu.nl](mailto:secr@ivm.vu.nl) Web: [www.vu.nl/ivm](http://www.vu.nl/ivm)

Instituto Internacional de Desarrollo Sustentable  
161, Avenida Portage Este, 6to piso  
Winnipeg (Manitoba)  
Canada R3B O74  
Tel: +1 (204) 985-7700 Fax: +1 (204) 958-7710  
E-mail: [info@iisd.ca](mailto:info@iisd.ca) Web: [www.iisd.org](http://www.iisd.org)

## Prefacio y agradecimientos

Este documento rinde tributo a los negociadores de los países del sur que, en circunstancias muy adversas, han logrado, negociar con valentía el tan complicado tema del cambio climático en nombre de la región. Responde a las necesidades que ellos han expresado durante los últimos diez años. Individualmente, muchos de ellos son de gran calibre y altamente respetados (ver los excelentes resúmenes del desempeño del Embajador Estrada en 1997 por Mwandosya 1999; y Oberthur y Ott 1999). Al mismo tiempo, actualmente surgen constantemente nuevos negociadores que son, mayormente, meteorólogos, ambientalistas, y científicos, que tienen que asumir el papel de “negociadores” durante las negociaciones. Muchos países en desarrollo creen, implícitamente, que estos expertos deben “saber” negociar dentro del marco de la política multilateral. Mientras tanto, las negociaciones continúan a paso implacable, sin otorgar concesiones a los negociadores que tienen que aprender sobre la marcha.

En consecuencia, este documento por un lado sirve como una guía de bolsillo sobre el contexto negociador y, por otro, como un resumen de los principales problemas que enfrentan los negociadores y cómo tratarlos. Este “Manual de Emergencia” combina descripciones de contenido con las de procedimiento, simplicidad con detalles, teorías con sugerencias, ideas con material para futuras investigaciones y palabras con cifras. Es un manual destinado a ayudar a los países del sur en general, y a los negociadores en particular, a tratar el tema de las negociaciones.

En la preparación de este material me inspiraron y asesoraron Christiana Figueres, Angela Churie Kallhauge, Victoria Kellett, Youba Sokona, Jacob Swager, Farhana Yamin y, especialmente, Alison Drayton, ex presidente del G-77 y China en las negociaciones sobre el cambio climático de 1999. Este documento es el producto de dos proyectos de Climate Change Knowledge Network (Red de Conocimientos sobre el Cambio Climático), que cuenta con miembros de 14 institutos de investigación de países desarrollados y en desarrollo. El Centro para el Desarrollo Sostenible en las Américas, en Washington, inició el primer proyecto, que se concentró en la capacidad de negociación de los negociadores de América Latina y el Caribe. Contó con el apoyo financiero de U.S. Agency for International Development (Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional), Wallace Global Foundation (Fundación Wallace Global), y la Corporación Andina de Fomento (CAF). El

International Institute for Sustainable Development (Instituto Internacional para el Desarrollo Sustentable), Winnipeg, realizó el segundo proyecto, conjuntamente con el Environnement et Développement du Tiers-Monde, Senegal, con el apoyo financiero de Noruega y Canadá. Estuvo orientado a mejorar la capacidad negociadora de África. El Institute for Environmental Studies (Instituto de Estudios Ambientales), Amsterdam, ha participado de manera activa en los dos proyectos. La dinámica de éstos condujo a la adopción de diferentes tipos de talleres de capacitación, pero ciertamente los dos enseñan diferentes lecciones que se han incluido en este informe.

Mis sinceros agradecimientos a todos los demás instructores y al personal de recursos técnicos, incluyendo al Embajador Rogatien Biau, Brook Boyer, Chad Carpenter, Beatrice Chaytor, H.W.O. Okoth Ogenyo, Ogunlade Davidson y Raymond Saner, y a los participantes de los dos talleres que nos ayudaron a examinar los resultados. También quisiera agradecer a la Foundation for International Environmental Law and Development (Fundación para el Desarrollo y la Legislación Internacional para el Medio Ambiente) por concedernos permiso para reproducir el Índice de Temas de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático. Quisiera agradecer en especial a Frederic Gagnon-Lebrun, que ha colaborado con la verificación y re-verificación de la información contenida en este documento. Espero que este “Manual de Emergencia” ayude a los negociadores de los países del sur a enfrentar las complejidades e incertidumbres de las negociaciones internacionales. Hombre (o mujer) prevenido vale por dos.

Joyeeta Gupta

Los editores agradecen el apoyo financiero de:

- Corporación Andina de Fomento
- Canadian International Development Agency (CIDA) (Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional)
- Department of Foreign Affairs and International Trade (Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional), Canadá
- Royal Ministry of Foreign Affairs (Ministerio Real de Relaciones Exteriores), Noruega
- U.S. Agency for International Development (Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional)
- The Wallace Global Foundation (La Fundación Mundial Wallace)

Este libro fue traducido al español con el apoyo de la Corporación Andina de Fomento.

## Presentación

Las cien páginas de este libro son, de hecho, un manual muy útil para aquellos que se enfrentan por primera vez a las negociaciones sobre el cambio climático. Se ha escrito para los delegados de los países en desarrollo, pero también puede ser valioso para los delegados de otros países. Así mismo, una guía similar para los delegados de países industrializados, podría ser muy útil para aquellos delegados de los países en desarrollo. Es necesario conocer las dos versiones de la historia.

Se necesitan ciertas características personales para negociar, y no todas las cualidades que se describen al comienzo de la Parte II pueden ser adquiridas; algunas son innatas. Sin embargo, las mejores características naturales resultan insuficientes si no se cuenta con información. Este libro es un excelente resumen de la información sobre el tema y, a la vez, es una guía de primer nivel para obtener más y mejores datos. Sin embargo, la información cambia constantemente y los delegados necesitan actualizar sus conocimientos continuamente. Las ideas surgen y maduran durante las reuniones y entre reunión y reunión; se forman “grupos de interés” y “sub-grupos” permanentemente, y los que antes podían parecer interesantes, podrían desaparecer o quedar fuera de contexto en poco tiempo.

En un gran número de casos, los negociadores de los países en desarrollo trabajan en delegaciones “unipersonales”, lo cual es difícil y agotador. Sin embargo, si la delegación tiene otros miembros, se debe compartir toda la información con ellos. La fortaleza de un equipo es la de su miembro más débil.

Conocer y comprender la posición de la otra parte es siempre necesario. Detrás de una posición establecida, existen los antecedentes domésticos, regionales, e internacionales de circunstancias políticas, económicas y sociales, que son necesarios para conocer lo que la otra parte considera fundamental.

Los negociadores deben analizar las controversias y examinar la posibilidad de desenmarañar los temas conflictivos, mediante la búsqueda de soluciones nuevas, mejores y tal vez comunes a los problemas existentes. Se debe evitar a toda costa, caer en una situación de “suma cero”. Por lo general, es posible agregar un nuevo elemento y, en caso necesario, crear un paquete de negociación. Si una de las partes resulta ser perdedora neta en el acuerdo, éste no será ni estable ni confiable.

“En nombre de mi delegación,…”

Obviamente, no puedo decir que concuerdo con cada una de las oraciones de este libro, pero recomiendo vehementemente su lectura. Se escribió de la manera más justa posible, pero incluye necesariamente una perspectiva, ya que sus autores son seres humanos. Por mi parte, no sería capaz de realizar una obra totalmente objetiva.

Las personas que no están familiarizadas con este ambiente pueden pensar que los diplomáticos utilizan trucos y mentiras, o verdades a medias para inducir a otros a firmar acuerdos. Nada más lejano de la realidad. De hecho, es posible engañar a otros delegados en algún momento, o timar en alguna circunstancia, pero ningún resultado positivo y sólido puede surgir de ello. “Las mentiras tienen patas cortas”, como decimos en español y, en realidad, todo delegado inducido a cometer un error se dará cuenta de la situación tarde o temprano y reaccionará de manera apropiada.

Por el contrario, y de acuerdo a mi experiencia, ser fiel y honesto ha dado muchos frutos. Nunca he mentido en una negociación. A muchos les agrado, a otros no, pero considero que la gente cree en mí.

Una vez más, les recomiendo leer este libro, así como aportar su mayor esfuerzo para lograr el éxito de las negociaciones cuyo objetivo final es el mejoramiento del bienestar humano.

Raúl A. Estrada Oyuela  
Embajador de la República Argentina

# Índice

	Prefacio y agradecimiento	iii
	Presentación	v
<i>¿Por qué estoy negociando?</i>	Parte I: La negociación en contexto	1
	1. El Problema del Cambio Climático	3
	1.1 El problema	3
	1.2 La ciencia	3
	1.3 Los impactos	4
	1.4 Las políticas	4
	1.5 Sugerencias	5
<i>¿Cuáles son los documentos principales de las negociaciones?</i>	2. La Convención sobre Cambio Climático y el Protocolo de Kioto	7
	2.1 Documentos principales del régimen	7
	2.2 La CMCC, 1992	7
	2.3 El Protocolo de Kioto	10
	2.4 Sugerencias	13
<i>¿Cuáles son los organismos del régimen?</i>	3. Los Organismos del Régimen	15
	3.1 La necesidad de agencias de implementación	15
	3.2 Los organismos establecidos por la Convención y el Protocolo	15
	3.3 Otros organismos formales	16
	3.4 Los grupos informales	16
	3.5 Formal e Informal	17
	3.6 Sugerencias	19
<i>¿Cuáles son las reglas de procedimiento de las negociaciones?</i>	4. Las Reglas de Procedimiento	21
	4.1 ¿Por qué son importantes las reglas de procedimiento?	21
	4.2 Las Reglas de Procedimiento	21
	4.3 Aspectos principales de las Reglas de Procedimiento	22
	4.4 Aspectos sobresalientes de las Reglas de Procedimiento	23
	4.5 Consenso no significa unanimidad	23
	4.6 El papel del Presidente	24
	4.7 Nomenclatura de documentos	24
	4.8 Sugerencias	26

<i>¿Quién más negocia?</i>	5. Actores Estatales y No Estatales	29
	5.1 Actores estatales	29
	5.2 Actores no estatales	30
	5.3 Sugerencias	32
<i>¿Cuáles son los grupos de negociación?</i>	6. Coaliciones en el Régimen del Cambio Climático	35
	6.1 La importancia de las coaliciones	35
	6.2 Los dos bloques principales de negociación (coaliciones de fuerza)	35
	6.3 Las divisiones dentro de los bloques (divisiones de fondo y divisiones políticas)	36
	6.4 Las agrupaciones de países que no pertenecen al Anexo I	37
	6.5 Las divisiones dentro de los bloques	40
	6.6 Sugerencias	40
<i>¿Qué es el G-77?</i>	7. El G-77 y China	43
	7.1 La necesidad del G-77 y China	43
	7.2 Los miembros del G-77 y China	44
	7.3 El objetivo del G-77 y China	45
	7.4 La difícil tarea que enfrentan el G-77 y China	45
	7.5 Sugerencias	46
	PARTE II: Capacidad de Negociación	49
<i>¿Qué es negociar?</i>	8. El Negociador Ideal	51
	8.1 Teoría de la negociación	51
	8.2 Preparándose para las negociaciones	51
	8.3 Posiciones y negociación	52
	8.4 Sugerencias	54
<i>¿Cuáles son los obstáculos que enfrentan los negociadores de los países en desarrollo?</i>	9. El Negociador con Desventajas	57
	9.1 Introducción	57
	9.2 El negociador en el contexto local – mandato sin contenido	57
	9.3 El negociador en las negociaciones – el débil poder de negociación.	60
	9.4 Estrategia para la negociación	62
	9.5 Sugerencias	64

*¿Cómo puedo  
enfrentar la  
tarea?*

10. Estrategias para hacer frente a las negociaciones	67
10.1 Cómo llenar un mandato sin contenido	67
10.2 Cómo enfrentar un débil poder de negociación	68
10.3 Estrategias para enfrentarse con el poder débil de negociación	69
10.4 Redacción	70
10.5 Remisión de documentos	71
10.6 Intervenciones	71
10.7 Sugerencias	73

*¿Cómo puedo  
influir las  
negociaciones?*

11. Sugerencias para el Diplomático Solitario	75
11.1 Introducción	75
11.2 Memorice y guárdese	75
11.3 Entendiendo el material de lectura	75
11.4 Preparándose para las negociaciones	76
11.5 Oriéntese	77
11.6 Redacción	78
11.7 Negociación	78
11.8 Optimizando la participación de su delegación	80
11.9 Controle el progreso de los otros	80
11.10 Concentración	81
11.11 Desde el sustento hasta los encuentros diplomáticos	81
12. Índice de la CMCC	83
13. Referencias	99

“En nombre de mi delegación,…”

## Parte I

# La Negociación en Contexto

“En nombre de mi delegación,…”

– 1 –

## El Problema del Cambio Climático

### 1.1 El problema

Los gases de efecto invernadero (GEIs) son aquellos que atrapan la radiación infrarroja que refleja la superficie de la tierra, resultando de esta manera en un calentamiento de la superficie y de la atmósfera. Entre estos gases se encuentran el dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>), el metano (CH<sub>4</sub>), el óxido nitroso (N<sub>2</sub>O), los hidrocarburos (HFC), los perfluorocarburos (PFC) y el hexafluoruro de azufre (SF<sub>6</sub>). Desde 1750, las concentraciones atmosféricas para los tres primeros gases han aumentado en un 30%, 145% y 15% respectivamente (Houghton *et al.* 1996: 3). Esto podría resultar en un aumento promedio de 13.5 grados centígrados en la temperatura del mundo hacia fines de este siglo, promedio que es mayor al que se registró en los últimos 10,000 años. Dicho incremento podría resultar en cambios en el sistema atmosférico mundial, modificaciones en las zonas climáticas y cambios en las condiciones climáticas extremas y promedio. Esto también podría resultar en una elevación de aproximadamente 0.15 y 0.95 m en el nivel del mar y en el derretimiento de los glaciares. Estos cambios en conjunto se denominan el fenómeno del cambio climático.

### 1.2 La ciencia

La información más reciente sobre el cambio climático aparece en los cinco informes anuales del Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (*Intergovernmental Panel on Climate Change – IPCC*). La conclusión del IPCC (Houghton *et al.* 1996: 4) que se basa en el conocimiento científico actual, es que “el balance de evidencias sugiere una clarísima influencia humana en el clima mundial”. Sin embargo, algunos científicos sostienen que las conclusiones del IPCC son imperfectas ya que se basan en modelos irreales y constituyen afirmaciones de carácter político y no científico (Emsley 1996). No obstante, el debate científico indica que la información sobre los niveles de emisión es bastante confiable, pero que los datos sobre el papel de los sumideros en la absorción de estas emisiones y el impacto de dichas emisiones en el clima mundial, no tienen tanta credibilidad. En vista de la incertidumbre científica, “debemos abandonar nuestra exigencia idealista de una verdad única y certera y en su lugar debemos tratar de buscar transparencia en las distintas posiciones

y aprender a aceptar un pluralismo en las evaluaciones sobre el riesgo del cambio climático” (van der Sluijs 1997).

### 1.3 Los impactos

Es posible que el impacto potencial del cambio climático sea muy grave en el plano mundial y en el plano de los ecosistemas individuales y únicos de los países. A escala mundial, se espera un incremento en la temperatura y en los niveles del mar, así como un aumento de las situaciones climáticas extremas. En un plano específico, se estima que algunos ecosistemas no podrán tolerar la velocidad del cambio, que el cambio climático exacerbará la frecuencia y magnitud de las sequías en algunas partes del mundo y que, en consecuencia, también se verán afectados la producción de alimentos y el suministro de agua. Las zonas costeras también se verán considerablemente afectadas, así como también la vida y subsistencia de las poblaciones humanas en las áreas costeras, áridas y semiáridas. Las regiones propensas a los ciclones serán particularmente vulnerables. El riesgo será aún mayor con la incidencia más pronunciada del estrés térmico y de las enfermedades transmitidas por vectores, especialmente en los trópicos y sub-trópicos (Watson *et al.* 1996: 3–19). Los países con mayor capacidad financiera y tecnológica estarán en una mejor posición para enfrentar los impactos del cambio climático que los países en desarrollo, que tienen recursos limitados.

### 1.4 La política

De acuerdo con el IPCC, la “estabilización a cualquiera de los niveles de concentración analizados (350–750 ppmv) sólo es posible si eventualmente se reducen las emisiones a niveles muy por debajo de los niveles de 1990” (Houghton *et al.* 1995: 22). Las fuentes principales de gases de efecto invernadero son el uso de energía, el transporte y el cambio del uso del suelo. Los tres proporcionan a la humanidad los servicios que son necesarios para promover el crecimiento económico. Aquellos que defienden “el factor cuatro”, sostienen que los países del norte deben duplicar su riqueza mientras que a la vez reducen por la mitad el uso de los recursos, con el fin de dar cabida a las necesidades de desarrollo de los países del sur (cf. von Weizsäcker *et al.* 1997). Estos a su vez sostienen que es necesario modernizar los modelos de consumo y producción de los países, modelos que se han adoptado en la Agenda 21 y otros documentos de la Comisión para el Desarrollo Sustentable. Durante la Segunda Conferencia Mundial sobre el Clima (1989), los científicos recomendaron que los países en desarrollo traten de evitar cometer los errores de los países desarrollados y que utilicen tecnologías de avanzada para hacer frente a los tiempos modernos.

Resulta claro que estas propuestas requieren una considerable voluntad política, así como investigación y desarrollo en todos los países. Los países en

vías de desarrollo necesitan demostrar un serio interés por aprender de los errores del pasado y elaborar definiciones alternativas de lo que es el desarrollo sustentable. Sin embargo, es posible que algunos no estén en posición para realizar dichos cambios. Para ello se requiere mecanismos para el desarrollo de la capacidad, la transferencia de tecnología y la asistencia financiera.

La comunidad internacional ha tomado conciencia de ello y ha adoptado una convención (favor de referirse a la Sección 2.2) y un protocolo (favor de referirse a la Sección 2.3) para tratar el tema del cambio climático. Desde una perspectiva científica, la decisión de adoptar compromisos relacionados con las emisiones de conformidad con el Protocolo de Kioto, es una decisión clave en la dirección correcta, pero no soluciona el problema. Según Bert Bolin (1998: 330–331): “Los delegados de Kioto no apreciaron en su totalidad la inercia del sistema de cambio climático. En consecuencia, es probable que se requiera otra iniciativa internacional antes del 2010 para considerar si es necesario tomar otras medidas”. Las tendencias de reducción que surgen del Protocolo de Kioto son consecuentes con una estabilización de las concentraciones de emisiones de CO<sub>2</sub> en 550 partes por millón. Aún en este nivel, se espera que los ecosistemas sufrirán un daño considerable. A raíz de todos los impactos concomitantes, el número de personas que correrá el riesgo de sufrir hambre se incrementará entre 60 a 350 millones, habrá una pérdida notable de vidas y el nivel del mar se elevará en 50 cm.

## 1.5 Sugerencias

- Familiarícese con los informes del IPCC y otros organismos científicos para identificar los puntos donde hay consenso científico y aquellos donde todavía existe incertidumbre.
- Domine el vocabulario técnico relacionado con el cambio climático. Puede encontrar un glosario en el siguiente sitio web: <http://www.csdanet.org>.

---

Para obtener más información sobre el cambio climático lea:

Bruce, J.P., H. Lee y E. Haites (eds.) (1996). *Climate Change 1995: Economic and Social Dimensions of Climate Change* (Cambio climático 1995: dimensiones económicas y sociales del cambio climático); contribución del tercer grupo de trabajo al segundo informe de evaluación del panel intergubernamental sobre el cambio climático, Cambridge University Press, Cambridge.

Houghton, J.T., G.J. Jenkins y J.J. Ephraums (1990). *Climate Change: The IPCC Scientific Assessment* (Cambio climático: la evaluación científica del IPCC), Cambridge University Press, Cambridge.

“En nombre de mi delegación,…”

Houghton, J. T., L.G. Meira Filho, J. Bruce, H. Lee, B.A. Callander, E. Haites, N. Harris y Maskell (eds.) (1995). *Climate Change 1994: Radiative Forcing of Climate Change and an Evaluation of the IPCC IS92 Emission Scenarios* (Cambio climático 1994: Presión de radiación del cambio climático y evaluación de los escenarios de emisión IS92 del IPCC), Cambridge University Press, Cambridge.

Houghton, J. T., L.G. Meira Filho, B.A. Callander, N. Harris, A. Kattenberg y K. Maskell (eds.) (1996). *Climate Change 1995: The Science of Climate Change* (Cambio climático 1995: la ciencia del cambio climático), Cambridge University Press, Cambridge.

IPCC (1998). *The Regional Impacts of Climate Change: An Assessment of Vulnerability* (Los impactos regionales del cambio climático: una evaluación de vulnerabilidad), Cambridge University Press, Cambridge.

Sobre lo que pueden hacer los países del norte:

Sachs, W., R. Loske y M. Linz *et. al.* (1998). *Greening the North: A Post-Industrial Blue Print for Ecology & Equity* (Tiñendo el Norte de Verde: Un Panorama Pos Industrial de la Ecología y la Igualdad), Zed Books, Londres.

Weiszäcker, E.von-, A. Lovins y H. Lovins (1997). *Factor Four, Doubling Wealth and Halving Resource Use* (Factor Cuatro, Duplicando la Riqueza y Reduciendo el Uso de los Recursos por la Mitad), Earthscan, Londres.

Para más información sobre el cambio climático, visite la página:

*Climate Ark*, <http://www/ClimateArk.org/> (haga clic en el enlace: *Impactos*)

“*Potential Impacts of Climate Change*” (Impactos Potenciales del Cambio Climático), *Pacific Institute for Studies in Development, Environment and Security* (Instituto del Pacífico para los Estudios de Desarrollo, Medio Ambiente y Seguridad, [http://www.pacinst.org/cc\\_2.html](http://www.pacinst.org/cc_2.html))

“*United Nations Climate Change Information Kit*” (Paquete de Información sobre el Cambio Climático de las Naciones Unidas”, *United Nations Climate Change Information Sheet 23* (Hoja 23 de Información de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático) <http://www.unCMCC.org/resource/iuckit/fact23.html>)

-2-

## La Convención sobre Cambio Climático y el Protocolo de Kioto

### 2.1 Documentos principales del régimen

Los documentos principales del régimen son la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMCC, 1992) y su Protocolo de Kioto (PK, 1997). Las decisiones del régimen las toma la Conferencia de las Partes (CP). Desde 1995, la CP se reúne todos los años. Esta toma sus decisiones basándose en los informes de los organismos subsidiarios (favor de referirse a la Sección 3.2).

### 2.2 La CMCC, 1992

En mayo de 1992, una década después de la Conferencia Mundial sobre el Clima de 1979, se adoptó la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMCC) (*Framework Convention on Climate Change – FCCC*) la cual fue luego ratificada durante la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y Desarrollo (Cumbre de la Tierra) en Río de Janeiro. La CMCC consiste en un preámbulo, 26 artículos y dos anexos. La CMCC proclama que el objetivo principal de la Convención, y de cualquier instrumento legal que estuviera relacionado, es alcanzar la estabilización de las concentraciones de gases de efecto invernadero en la atmósfera en un nivel que permita que los ecosistemas puedan adaptarse de manera natural a estas concentraciones, asegurando la continua producción de alimentos (Art. 2). Se intentará alcanzar este objetivo mediante la puesta en práctica de medidas guiadas por los principios de equidad, mediante las responsabilidades en común pero diferenciadas, y las respectivas capacidades de los países desarrollados y en desarrollo (especialmente de los países vulnerables), la necesidad de medidas de prevención, el desarrollo sustentable y un sistema económico abierto y propicio (Artículo 3).

Además, la Convención divide al mundo en dos grupos: los países desarrollados (los países occidentales y los países orientales con economías en transición que se enumeran en el Anexo I; favor de referirse a la Tabla 4) y los países en desarrollo. Se alentó a los países del Anexo I a reducir sus emisiones de CO<sub>2</sub>, N<sub>2</sub>O y CH<sub>4</sub> del año 2000 a los niveles de 1990. Se estima que en virtud de la Convención, los países desarrollados que se enumeran en el Anexo II (un subgrupo del Anexo I)

proporcionarán asistencia económica a los países en desarrollo (Art. 11, 21). También se espera la colaboración de los mismos en el campo de la ciencia y la transferencia de tecnología a fin de permitir que dichos países puedan adoptar tecnologías no perjudiciales para el clima, mientras se adaptan a los posibles impactos del cambio climático. La CMCC requiere que todas las Partes realicen los inventarios nacionales de emisiones y que adopten normas para proteger el clima (Art. 4), que lleven a cabo trabajos de investigación y observación (Art. 5), educación, capacitación y toma de conciencia pública (Art. 6) y que comuniquen los mismos a la Secretaría (Art. 12).

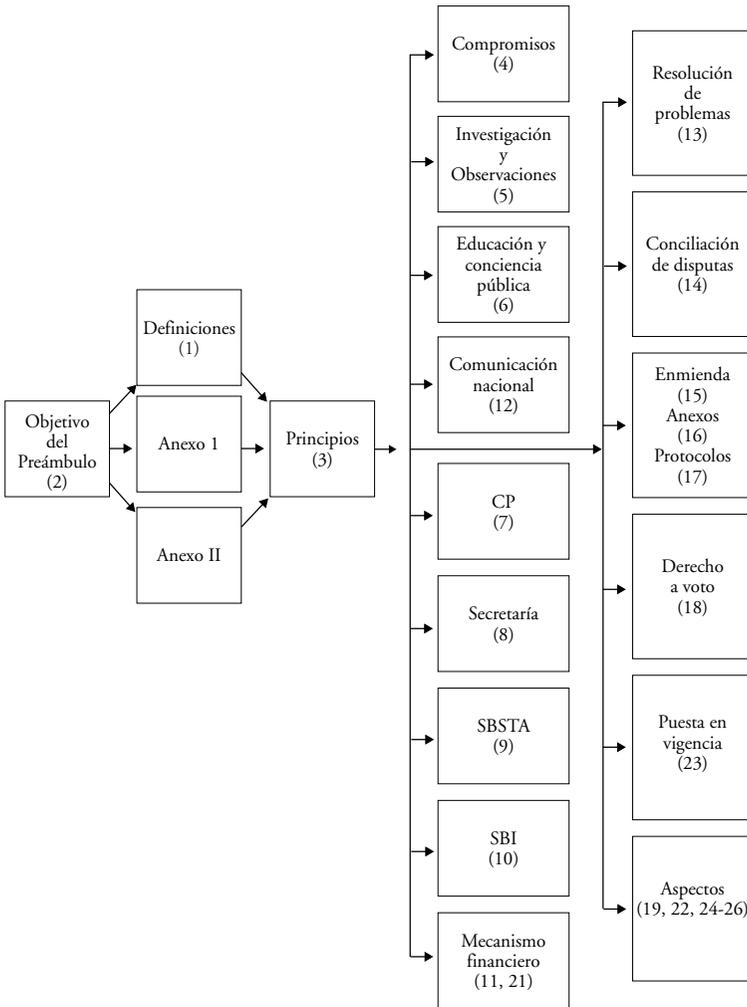


Figura 1. La CMCC

La CMCC estableció cinco organismos (favor de referirse a la Sección 3). Los artículos restantes cubren aspectos relacionados con la puesta en implementación, conciliación de disputas, enmiendas, anexos, protocolos, derecho a voto, deposición, ratificación, puesta en vigencia, reservaciones y retiro.

*Tabla 1. Decisiones de las Conferencias de las Partes*

CP	Decisiones Claves
CP-1, Berlín 1995, 21 decisiones	Fase piloto de las actividades implementadas conjuntamente (AIC), que permitió que los países participaran voluntariamente en los proyectos destinados a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, pero sin créditos. Se adoptó el Mandato de Berlín para negociar compromisos de reducción que sean legalmente obligatorios.
CP-2, Génova 1996, 17 decisiones	Se observó, pero no se adoptó, la Declaración Ministerial de Génova y se adoptó una decisión sobre los lineamientos para las comunicaciones nacionales que deberán preparar los países en desarrollo. La CP también trató el tema de la Limitación de las Emisiones Cuantificadas y los Objetivos de Reducción (QELROs) para las distintas Partes, y proclamó una aceleración de las conversaciones del Mandato de Berlín de manera que se pudieran adoptar compromisos concretos durante la CP-3 que se llevaría a cabo en Japón en Diciembre de 1997.
CP-3, Kioto 1997, 18 decisiones	Adopción del Protocolo de Kioto (Favor de referirse a la Sección 2.3).
CP-4, Buenos Aires 1998, 19 decisiones	El Plan de Acción de Buenos Aires se concentra en el fortalecimiento del mecanismo financiero, el desarrollo y la transferencia de tecnologías y el mantenimiento del ímpetu en relación con el Protocolo de Kioto.
CP-5, Bonn 1999, 22 decisiones	Las decisiones se concentran en la preparación de comunicaciones nacionales por parte de los países del Anexo I, la discusión sobre la transferencia de tecnología, el desarrollo de capacidad y los mecanismos de flexibilidad.

La CMCC incluye una lista de actividades complementarias a la CP (Art. 7), tales como la revisión del proceso de puesta en implementación y la adopción de las decisiones necesarias para promover la implementación efectiva.

Además, se espera que la CP asegure la elaboración de una metodología en común para el cálculo de emisiones (Art. 4.1 (a)) y la remoción de dichas emisiones de los sumideros (Art. 4.2(c)), la revisión de las comunicaciones de todas las Partes (Art. 4.1 (a) y (j); Art. 4.2 (b)), la revisión y enmienda de la lista de países del Anexo I y II (Art. 4.2 (f)) y el establecimiento de procedimientos relacionados con la conciliación (Art. 14.8). Se espera que la CP revise la suficiencia de las obligaciones específicas de los países del Anexo I y, de ser necesario, tome las medidas apropiadas (Art. 4.2 (d)). Se espera que se hagan los arreglos necesarios para proporcionar el apoyo técnico y financiero a los países en desarrollo (Art. 12.7) que así lo soliciten en relación con sus compromisos. De esta manera, el propósito de la CP consiste en asegurar el progreso del régimen climático hacia el objetivo principal.

### 2.3 El Protocolo de Kioto

Durante la CP-3 se adoptó el Protocolo de Kioto (*Kyoto Protocol – KP*) de la CMCC. El objetivo del Protocolo de Kioto es la reducción de las emisiones en los países del Anexo I (que se ha modificado ligeramente en un nuevo Anexo B (favor de referirse a la Tabla 4)) de por lo menos 5% debajo de los niveles de 1990 (y, en algunos casos, debajo de los niveles de 1995) para el período 2008–2012. De manera individual, cada uno de estos países tiene compromisos por separado. Se espera que los países de la Unión Europea reduzcan colectivamente sus emisiones en un 8%, los Estados Unidos en un 7% y Japón en un 6%. Australia, Islandia y Noruega tienen permitido un incremento en sus emisiones. Al resto de los países se les han permitido diferentes niveles de reducción. Sin embargo, a pesar de que se trata de un paso importante, no alcanza para estabilizar las concentraciones mundiales de los gases de efecto invernadero.

El Protocolo identifica las normativas y medidas que los países pueden tomar (Art. 2) y cuantifica los compromisos para el Anexo B con respecto a seis gases de efecto invernadero (Art. 3; favor de referirse a la Sección 1.1) y reitera otros compromisos (Art. 10). Los países necesitan hacer públicas sus medidas (Art. 7), las cuales se evalúan posteriormente (Art. 8). También existen artículos sobre definiciones, metodologías, incumplimiento, resolución de disputas, enmiendas, anexos, votación, depósito, firma y ratificación, entrada en vigencia, reservaciones y retiros.

El Protocolo de Kioto de 1997 permite la implementación conjunta (IC Art. 6; favor de referirse al Cuadro 1) con la extensión de créditos entre los países desarrollados. Establece un Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL, Art. 12) que tiene por objeto la realización de proyectos que contribuyan a lograr un desarrollo sustentable en los países en desarrollo promoviendo así el objetivo principal de la Convención y asistiendo a los países desarrollados a cumplir con la reducción de sus emisiones cuantificadas y con sus compromisos de

limitación. En virtud del Protocolo, los países con compromisos también pueden participar entre ellos en la comercialización de emisiones (ET por sus siglas en inglés, Art. 17). Dichos esquemas requieren la división de un presupuesto de emisiones permisibles entre los países. Aquellos países que no utilizan su parte completa, pueden vender la parte que no utilizan a aquellos que la necesiten. En el Protocolo de Kioto los montos (o cuotas) asignados, se han distribuido entre los países desarrollados y las cuotas son equivalentes a sus compromisos de reducción de emisiones. El objeto de estos mecanismos de flexibilidad es asegurar la reducción de las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero de manera eficaz en función de los costos, observando los principios del Artículo 3 de la CMCC.

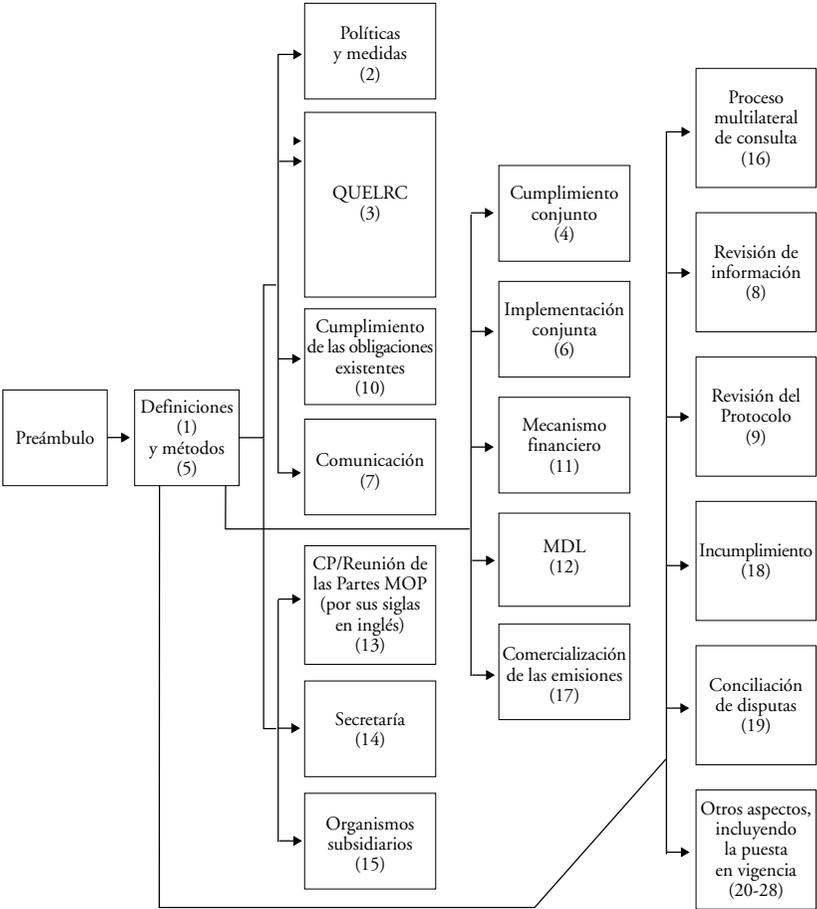


Figura 2. El Protocolo de Kioto

El Protocolo de Kioto tiene muchas “*cláusulas de escape*” en el sentido de que incluye años base variables, mecanismos de flexibilidad (principalmente la IC, el MDL y la ET) y los sumideros. El efecto combinado de estas cláusulas de escape podría distender el objetivo de  $-5\%$  de tal manera que el impacto actual resulte insignificante. Este es el motivo por el cual existe una considerable presión en el período pos-Kioto para determinar realmente las modalidades y los procesos de manera que se minimice el posible uso de estas cláusulas de escape. El Protocolo de Kioto todavía no ha entrado en vigencia ya que sólo 29 países en desarrollo lo han ratificado (favor de referirse a la Tabla 3). Estados Unidos ha declarado que la ratificación dependerá de la “participación significativa de los principales países en desarrollo”. En un principio, los países de la Unión Europea y otros países desarrollados no querían ratificarlo, salvo que se hiciera de manera simultánea con Estados Unidos. Sin embargo, la Unión Europea está intentando cabildar para su ratificación.

#### **Cuadro 1. Negociación, desde la Implementación Conjunta hasta el Mecanismo de Desarrollo Limpio**

La CMCC no define el concepto “implementación conjunta”. Dicho de esa manera, sólo el significado literal en idioma inglés (“*Joint Implementation*”) es relevante. Los abogados podrían sentirse tentados, luego de ver los documentos preliminares, para mantener que la implementación conjunta implica la inversión en los países en desarrollo (y otros) a cambio de créditos por reducción de emisiones. Sin embargo, los países en desarrollo en su totalidad no están de acuerdo con esto de manera explícita. Este tema se discutió con vehemencia y finalmente, en 1995, los países en desarrollo acordaron aceptar una fase piloto de Actividades Implementadas Conjuntamente, la cual sería voluntaria en su naturaleza y sin créditos. Esto implicaba que la fase piloto se evaluaría extensivamente en algún momento y que se establecería un sistema *maduro*. Mientras tanto, muchos de los grandes países en desarrollo, incluyendo Brasil, han puesto objeciones a la conocida Implementación Conjunta. En 1997, Brasil propuso un Fondo de Desarrollo Limpio basándose en el principio de “el que contamina paga”. El fondo, financiado con fondos provenientes de las multas que pagan los países por incumplimiento, financiaría las medidas para la limitación de emisiones y las medidas de adaptación. Durante las negociaciones, se eliminaron los elementos relativos al incumplimiento, ya que ninguno de los países desarrollados estaba interesado en dichas multas. “El desvío en el aspecto relativo al cumplimiento, llevó a los grupos de contacto a cambiar su concentración. Previamente centrados en un fondo de

desarrollo limpio, decidieron concentrarse en cambio en el papel que dicho mecanismo podría desempeñar en la facilitación de la implementación conjunta que se basa en proyectos” (Werksman 1998: 152; cf. Aslam 1998). La Implementación Conjunta estuvo en el temario durante mucho tiempo debido a las objeciones de los países en desarrollo y a que las discusiones con respecto a este tema decayeron. Y luego, de repente se adoptó en Kioto el Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL), la gran “sorpresa de Kioto”.

## 2.4 Sugerencias

- Entienda los aspectos principales y secundarios del debate y del entorno de las negociaciones.
- Familiarícese completamente con la CMCC y el Protocolo de Kioto. Llévelos con usted en todo momento.
- Subraye los textos que son relevantes para su propia posición de manera que pueda citarlos sin tener que buscarlos.
- Guarde una copia de todas las decisiones de la CP que estén a su alcance. Si necesita alguna decisión en particular, la mesa de documentos de la CMCC tiene una copia de todas para su referencia.
- Lleve con usted en todo momento el índice de esta guía (favor de referirse a la Sección 12).

---

Para obtener más información lea:

Grubb, M., C. Vrolijk y D. Brack (1999). *The Kyoto Protocol* (El Protocolo de Kioto), Earthscan/RIIA, Londres.

Oberthür, S. y H. E. Ott (1999). *El Protocolo de Kioto. Política internacional sobre el clima para el Siglo XXI*; Springer Verlag, Heidelberg et al. Berlín.

Yamin, F. (1998). *The Kyoto Protocol: Origins, Assessment and Future Challenges, Review of European Community and International Environmental Law* (El Protocolo de Kioto: Orígenes, Evaluación y Desafíos Futuros, Revisión del Derecho Internacional sobre el Medio Ambiente y de la Comunidad Europea), Vol. 7, No. 2, 113–27.

“En nombre de mi delegación,…”

Para obtener más información diríjase a:

“*Beginners Guide to the Convention*” (Guía sobre la Convención para Principiantes), Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático <http://www.unCMCC.int/resource/beginner.html>

*Climate Change Glossary* (Glosario del Cambio Climático) en [www.csdanet.org](http://www.csdanet.org)

“*Global Climate Change: Adequacy of Commitments under the UN Framework Convention and the Berlin Mandate*” (Cambio Climático Mundial: Suficiencia de los Compromisos en Virtud de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático y el Mandato de Berlín), Servicio de investigación del congreso, informe para el congreso <http://www.cnie.org/nle/clim-14.html>

*History of the CDM* (Historia del MDL) en [www.CDMonline.org](http://www.CDMonline.org)

“*Kyoto and After*” (Kioto y después), UNA\_UK Environment [http://www.oneworld.org/UNA\\_UK/kyoto2.htm](http://www.oneworld.org/UNA_UK/kyoto2.htm)

Las decisiones de la Conferencia de las Partes pueden obtenerse de: <http://www.unCMCC.int>

“*Negotiations Continue on the Kyoto Protocol*” (Las Negociaciones sobre el Protocolo de Kioto Continúan), informe sobre el calentamiento mundial en NRDC – En Internet <http://igc.apc.org/nrdc/brief/global.html>

“*The Convention and the Kyoto Protocol*” (La Convención y el Protocolo de Kioto), Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático <http://www.unCMCC.org/resource/convkp.html>

“*The Kyoto Protocol: What Does it Really Say?*” (El Protocolo de Kioto: ¿Qué Dice Realmente?), Campañas por el clima para el entendimiento de todo el problema <http://www.oneworld.org/cse/html/cmp/cmp333.htm>

–3–

## Los Organismos del Régimen

### 3.1 La necesidad de agencias de implementación

Los problemas científicos y políticos son complejos. Las negociaciones se deben preparar no sólo a escala local sino también en el plano internacional a fin de facilitar el consenso. Esto implica que debe realizarse una gran cantidad de trabajo entre sesiones, permitiendo a cada organismo subsidiario preparar materiales y realizar las reuniones donde se llevan a cabo las discusiones sobre contenido.

### 3.2 Los organismos establecidos por la Convención y el Protocolo

De conformidad con la Convención, hay cinco organismos que coexisten:

1. La Conferencia de las Partes (CP), que consta de negociadores de los países que han ratificado la Convención. Se reúne una vez por año para evaluar el proceso de implementación y tomar decisiones sobre cómo mejorar dicho proceso (Art. 7).<sup>1</sup>
2. La Secretaría tiene a su cargo las actividades diarias de coordinación del proceso de implementación y la organización de las reuniones anuales de la Conferencia de las Partes. En virtud de la Regla 28/29 de las Reglas de Procedimiento (favor de referirse a la Sección 4), debe proporcionar el personal y los servicios necesarios, los servicios de interpretación, recibir, traducir, reproducir y distribuir documentos, grabar las reuniones, preparar el temario, etc.
3. También se estableció un Organismo Subsidiario para Asesoramiento Científico y Tecnológico (*Subsidiary Body for Scientific and Technological Advice – SBSTA*) con el propósito de asesorar a la Conferencia de las Partes acerca de los últimos avances en el área científica y tecnológica y hacer recomendaciones sobre líneas de conducta (Art. 9). El SBSTA se reúne una o dos veces al año.<sup>2</sup>

4. El Organismo Subsidiario para la Implementación (*Subsidiary Body for Implementation – SBI*) ofrece asistencia en la evaluación y revisión de la implementación de la Convención.
5. La Convención también identificó al Fondo del Medio Ambiente Mundial (FMAM) (*Global Environment Facility – GEF*) como un órgano operativo interino con el objeto de proporcionar recursos financieros a los países en desarrollo, por medio de donaciones o concesiones, incluyendo la transferencia de tecnología.

El Protocolo de Kioto utilizará la Secretaría y los órganos subsidiarios establecidos en virtud de la Convención, y la Conferencia de las Partes a la Convención servirá como la Reunión de las Partes del Protocolo (de allí la abreviación CP/MOP (por sus siglas en inglés)).

### 3.3 Otros organismos formales

A través de los años se ha establecido, para fines específicos, un número de organismos formales en el régimen. Por ejemplo, la primera Conferencia de las Partes estableció en 1995 el Grupo Ad-Hoc del Mandato de Berlín y éste existió hasta 1997. Su objetivo era ayudar con la preparación de compromisos obligatorios para los países del Anexo I. También se estableció en 1995 un Grupo Ad-Hoc del Artículo 13 con el objeto de proporcionar asesoramiento durante el proceso de consulta multilateral en relación con el incumplimiento.

### 3.4 Los grupos informales

Las negociaciones formales sólo se llevan a cabo en las sesiones plenarias de la CP. Pueden sesionar solamente dos plenarias a la vez. Se llevan a cabo otras negociaciones formales durante las reuniones de los organismos subsidiarios. Sin embargo, la mayoría de las negociaciones son de carácter informal. Las sesiones plenarias consolidan las posturas determinadas y negociadas de manera informal entre los grupos de contacto, durante el trabajo de corredor, entre los que no forman parte de los grupos, y derivadas de las consultas entre expertos y los talleres informales. Esto es inevitable ya que es imposible discutir todos los temas en plenarias entre los 194 países. Las consultas informales y los grupos establecidos por el Presidente de la Conferencia de las Partes y/o el Presidente de los organismos subsidiarios, ayudan a lograr el consenso en grupos pequeños a través de la preparación, re-formulación, re-definición, re-elaboración y refinamiento del proceso de negociación. El Presidente puede designar individuos para presidir estas sesiones informales. Generalmente, estas sesiones no cuentan con instalaciones para la traducción, lo cual dificulta mucho la participación de personas que no hablan inglés. Sin embargo, es difícil durante las sesiones plenarias oponerse a cualquier acuerdo que se haya

alcanzado dentro de cualquiera de estos grupos debido a todo el tiempo invertido durante las reuniones informales. Estos grupos informales incluyen:

***Amigos del Presidente:*** A veces el Presidente puede invitar a un grupo pequeño de negociadores destacados a formar un grupo denominado “Amigos del Presidente” para ayudar a lograr el consenso de manera informal con respecto a ciertos temas.

***Grupo de Trabajo:*** Un grupo convocado por la Conferencia de las Partes o por uno de los organismos subsidiarios para trabajar sobre temas de amplio alcance. El Presidente o los Co-presidentes deben ser designados por el Presidente del organismo que convoca al Grupo de Trabajo y todas las Partes pueden ser miembros de este grupo. Algunos ejemplos son los Grupos de Trabajo sobre Mecanismos, Cumplimiento, etc.

***Grupo de Trabajo Conjunto:*** Dos grupos de trabajo, cada uno convocado por un organismo subsidiario distinto, que se reúnen para trabajar en temas que se relacionan entre sí.

***Grupo de Contacto:*** Un grupo formado en un determinado momento para resolver algún tema específico sobre el cual no se ha podido llegar a un acuerdo. Aparentemente todas las Partes pueden participar, pero por lo general sólo lo hacen las Partes que el Presidente invita especialmente debido a sus distintos puntos de vista.

***Grupo de Contacto Conjunto:*** Dos grupos de contacto creados por separado y reunidos para resolver las diferencias entre ellos.

***Grupo Informal:*** Un grupo convocado por una o más Partes para realizar consultas informales.

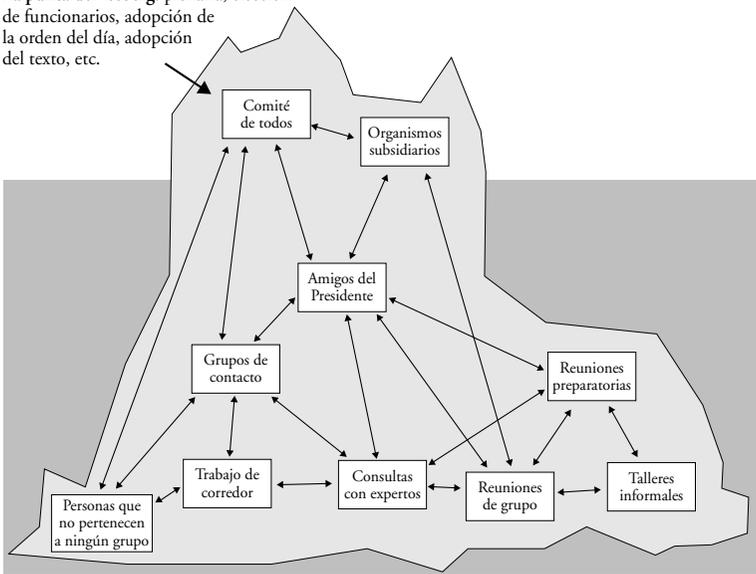
***No grupo:*** Bajo circunstancias de extrema renuencia para entrar en negociaciones, el Presidente puede convocar a algunos negociadores para promover la comunicación sin la presión de tener que llegar a un acuerdo.

### 3.5 Formal e Informal

Las sesiones formales son transparentes y están regidas por las reglas de procedimiento, generalmente se conducen en todos los idiomas de las Naciones Unidas y todas las Partes y observadores acreditados pueden tener acceso a ellas. Las sesiones informales se llevan a cabo principalmente en inglés, no muchos delegados pueden tener acceso a las mismas y no son muy transparentes, hay pocos observadores, si los hay, y se llevan a cabo paralelamente con otras sesiones similares. Sin embargo, tienen una gran influencia durante el proceso.

“En nombre de mi delegación,…”

La punta del iceberg: plenaria, elección de funcionarios, adopción de la orden del día, adopción del texto, etc.



*Figura 3. Procesos formales e informales (Boyer 2000, adaptado de Jean Freymond)*

## **Cuadro 2. Falta de transparencia: La percepción de los procesos informales**

Schelling (1960: 31) sostiene que la organización de numerosas reuniones constituye una buena táctica de negociación y no es un método neutral para lograr consenso. “Cuando hay dos temas para negociar, la decisión de negociarlos simultáneamente o en foros separados no es neutral con respecto al resultado, especialmente cuando existe una amenaza latente de extorsión que se puede aprovechar sólo si se relaciona con una situación de negociación más legítima y común”.

A través de los años, las personas entrevistadas (Gupta 2000a) han mantenido que el proceso de negociación internacional no es muy transparente. “Lo que sucede dentro de las salas de negociación determina muy poco. Las reuniones hasta altas horas de la noche en salas llenas de humo, las llamadas a casa tarde, las discusiones en el corredor, los almuerzos, los acuerdos individuales fuera de las plenarios se venden más tarde a la sesión plenaria”. La obtención del consenso no es una

consecuencia lógica del proceso de negociación”. “Nadie sabe porqué aceptamos una reducción del 5.2%”. No existe un “debate transparente y abierto (Gupta 2000a)”. Pareciera que las decisiones se tomaran 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 abierta al público, no existen debates, sólo declaraciones. La plenaria y el SBI sólo ayudan a establecer las posiciones y las decisiones finales se toman a puertas cerradas. El trabajo principal se hace dentro de los grupos informales, donde los delegados pueden hablar más abiertamente; y dentro de estos grupos sólo están presentes los países que están muy interesados en este tema”.

### 3.6 Sugerencias

- Si usted está solo en su delegación, debería concentrarse en uno o dos aspectos críticos para su país y elegir la sesión plenaria más adecuada.
- Averigüe qué pasó en las sesiones a las que no pudo asistir.
- Si encuentra otro negociador que está solo y que representa a un país que piensa de manera similar al suyo, puede dividir las negociaciones en plenaria entre los dos. Esto no es ortodoxo en el sentido de que el otro negociador no puede representar de ninguna manera a su país, pero esa persona puede advertirle acerca de asuntos que podrían ser relevantes para su país y usted puede hacer lo mismo por esa persona.
- Si no puede entender todos los procesos informales, busque a un representante de las ONGs de su región y pídale una aclaración.
- A largo plazo es absolutamente imperativo formar coaliciones con otros países en desarrollo y compartir la participación en los procesos informales (es decir, dividir el trabajo entre los países).

## Notas al pie de la página

- 1 Sólo las Partes de un tratado participan en una Conferencia de las Partes. Se ha establecido un Comité de Todos (*Committee of the Whole – COW*) para que los países que no son Partes puedan participar en las discusiones.
- 2 También se ha establecido un Grupo de Trabajo Conjunto del IPCC/SBSTA para garantizar lazos entre las necesidades de información de la Conferencia de las Partes y la comunidad científica. De esta manera, existe un diálogo frecuente entre las dos comunidades. Este generalmente es el caso, a pesar de que a veces existen brechas en la comunicación entre ambos grupos, lo cual se refleja en el vocabulario confuso sobre sumideros en el Protocolo de Kioto (favor de referirse a Yamin (1998)).

–4–

## Las Reglas de Procedimiento

### 4.1 ¿Por qué son importantes las reglas de procedimiento?

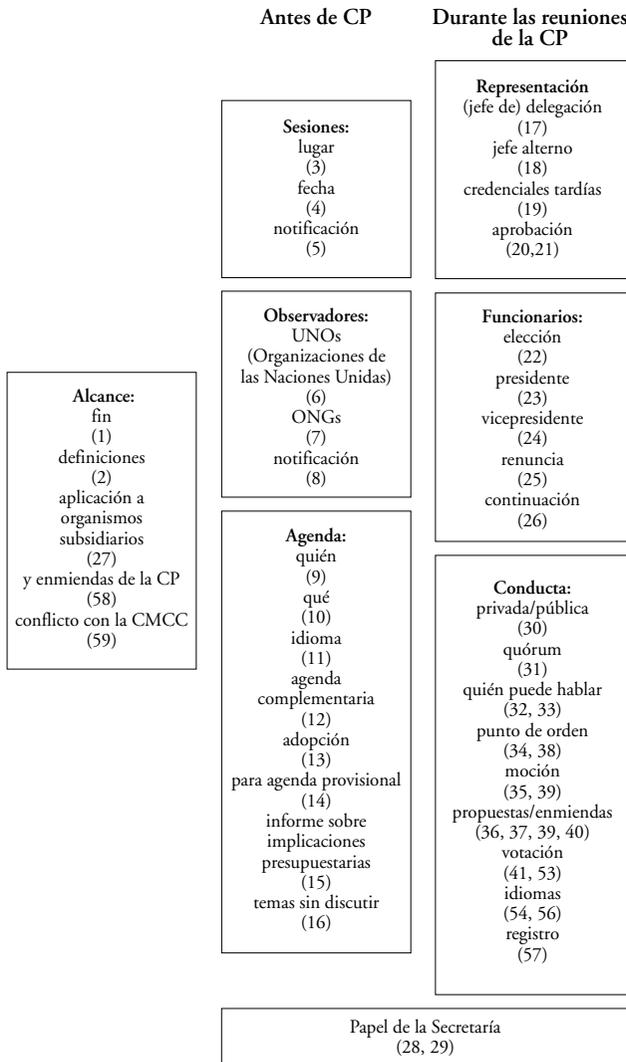
Las reglas de procedimiento son muy importantes ya que reglamentan el proceso de negociación y pueden utilizarse para dar forma al proceso y al contenido. La observación de las reglas de procedimiento garantiza que rija un reglamento en las negociaciones. Las reglas de procedimiento se aplican a todas las negociaciones informales.

### 4.2 Las Reglas de Procedimiento

Los Artículos 7.2 y 7.3 de la CMCC señalan que la CP adoptará Reglas de Procedimiento por consenso. Las reglas se prepararon en A/AC.237/L.22/Rev.3 (1995) y se enmendaron en CMCC/CP/1996/2 (1996). Las Reglas preliminares de Procedimiento aún no se han adoptado debido a los desacuerdos pendientes en la Regla 22 (párrafo 1) y en la Regla 42 (párrafo 1). Sin embargo, las Reglas preliminares de Procedimiento se están aplicando provisionalmente, con la excepción de la Regla 42 (favor de referirse a la Sección 4.4).

Las reglas cubren la orden del día, lugar, fecha y notificación de las reuniones, la función de los observadores, la participación y la elección de los funcionarios del Bureau para dirigir las reuniones. El Bureau preside el trabajo de la CP y facilita el acuerdo entre las Partes. Las Reglas de Procedimiento también especifican en detalle la función de la Secretaría (favor de referirse a la Figura 4).

“En nombre de mi delegación,…”



*Figura 4. Las Reglas de Procedimiento*

### 4.3 Aspectos principales de las Reglas de Procedimiento

Los negociadores sólo pueden hablar cuando el jefe de la delegación se los permite y el Presidente les autoriza a hablar después de levantar el cartel de sus países. Una vez concedido el permiso, se acostumbra comenzar la intervención agradeciendo al presidente. Un delegado hablará:

- Para exponer la posición del país.
- Para exponer una moción de orden: Cuando un delegado sienta que el Presidente no está siguiendo los procedimientos que especifican las reglas, puede hacer una “T” con el cartel o las manos para plantear una moción de orden. Si el delegado simplemente levanta la mano o el cartel, esto no necesariamente significa una solicitud para plantear una moción de orden. El Presidente debe responder de manera inmediata de acuerdo con las reglas (Regla 34). El delegado comienza diciendo: “Me gustaría plantear una moción de orden...”; o
- Para presentar una moción: Cuando un delegado tiene una sugerencia acerca de cómo el Presidente debería tratar un tema, esa persona puede presentar una moción en virtud de la Regla 35. El delegado comienza con: “Me gustaría presentar una moción...” Un ejemplo es cuando el delegado piensa que alguien ha sugerido una nueva idea a la cual no puede responder de manera inmediata sin consulta. De esta manera, el delegado sugiere que la discusión sobre este tema en particular se trate en otro momento durante el temario.

Hay que destacar que la moción y la moción de orden no se realizan comúnmente. Deben utilizarse con discreción.

#### 4.4 Aspectos sobresalientes de las Reglas de Procedimiento

Existen dos aspectos controversiales de las Reglas de Procedimiento: uno es la votación sobre acuerdos y el otro es la representación regional en el Bureau, que es el que realmente conduce las reuniones de las CPs. Las decisiones se pueden adoptar por consenso o por acuerdo alcanzado por votación. El consenso requiere un acuerdo de todas las Partes. La votación requiere el acuerdo de varias Partes, dependiendo de la definición de las reglas de votación. La Regla 42 trata los procedimientos de votación. Hasta el momento no se ha llegado a un acuerdo con respecto a este artículo y en consecuencia no se aplica. La Regla 22 también ha generado controversias, ya que no se alcanzó un acuerdo con respecto a cómo las regiones estarían representadas de manera equitativa en el Bureau. Sin embargo, ese último artículo se está aplicando.

#### 4.5 Consenso no significa unanimidad

Tradicionalmente en un proceso de negociación, las decisiones pueden tomarse por unanimidad, por voto o por consenso. La unanimidad requiere el acuerdo explícito de todas las Partes, mientras que el consenso no. Éste es un proceso que trata de lograr el acuerdo de todos los países, o al menos de la mayoría de ellos. Si no existe una objeción explícita, se puede aceptar una

decisión por consenso. El voto por mayoría consiste en reglas de mayoría simple, mayoría calificada (la adopción de una fórmula tal como 3/4, 7/8, etc.), mayoría por peso<sup>4</sup> y mayoría doble.<sup>5</sup>

Durante los primeros años de la ONU sólo existían unos pocos países en desarrollo. Sin embargo, ahora con 130 países del G-77 y China (y que no pertenecen al Anexo I) y otros 23 países en desarrollo del G-77 y China (favor de referirse a la Tabla 8), los países en desarrollo siempre tienen mayoría simple y, dependiendo de la fórmula que se elija, también cuentan con la mayoría en términos de porcentaje. Esto pone el proceso de negociación en manos de los países en desarrollo. Los países desarrollados tienen ventaja cuando se eligen los sistemas de mayoría doble o mayoría por peso. De esta manera, aquellos grupos o países de la minoría tales como la UE, los países del Anexo I y hasta la OPEP, prefieren que toda las decisiones se tomen por consenso en lugar de optar por un proceso de votación por mayoría. Sin embargo, esto puede demorar el proceso de toma de decisiones. En algunas ocasiones, a fin de alcanzar el consenso, el Presidente puede ignorar la objeción de un país.

#### 4.6 El papel del Presidente

El papel del presidente de la CP o de los organismos subsidiarios, consiste en tratar de llegar a un acuerdo, ser imparcial y satisfacer a todos los países con respecto al progreso de las negociaciones. El presidente no tiene el derecho de representar a su país. Las funciones del presidente se establecen en las Reglas 23–26 de las Reglas de Procedimiento.

#### 4.7 Nomenclatura de documentos

Durante las negociaciones circula un gran número de documentos. Entender estos documentos es generalmente una difícil tarea. Un primer paso fundamental es entender la nomenclatura de los documentos (favor de referirse a la Tabla 2). Los documentos claves de negociación tales como el temario, los informes de la CP y las enmiendas a la Convención y al Protocolo, están disponibles en todos los idiomas de la ONU. Generalmente los otros documentos de apoyo se hallan disponibles sólo en inglés. Sin embargo, y debido a la falta de tiempo, a veces los documentos que deberían estar disponibles en todos los idiomas de la ONU, sólo se encuentran en inglés. Esto ha preocupado a varios negociadores. Una visita al sitio de la CMCC en Internet, reveló que existe cierto grado de variación en el número de idiomas en los que se preparan los documentos y que probablemente existan demoras en la traducción de los mismos. La secretaría está haciendo todo lo posible para traducirlos, pero los recursos son limitados.

*Tabla 2. Nomenclatura de documentos*

<i>Nomenclatura</i>	<i>Nombre Completo</i>	<i>Descripción</i>	<i>Idiomas</i>
CMCC/CP	Documentos provisionales y regulares/agenda	Documentos previos a la conferencia	Generalmente en todos los idiomas de la ONU <sup>6</sup>
INF.docs	Documentos de información	Información de antecedentes	Inglés
Misc.Docs	Documentos varios	Puntos de vistas de las Partes/observadores; lista de participantes	Inglés
Add.	Apéndice	La segunda parte de un documento presentado previamente	Depende del documento principal
Corr.	Corrección	Sólo las correcciones de un documento	Depende del documento principal
Rev.	Revisión	Documento revisado	Generalmente sólo en Inglés, a veces también en Chino
CRP	Trabajos de la Sala de Conferencia	Documentos de trabajo durante las negociaciones	Inglés
L.docs	Documentos limitados	Informes y textos preliminares	Generalmente en Inglés, a veces en Español, Francés y Chino
Non-papers	Documentos no oficiales	Documentos informales de la sesión para asistir en las negociaciones	Inglés
IDR	Revisiones detalladas	Revisiones de comunicaciones nacionales	Inglés

“En nombre de mi delegación,…”

<i>Nomenclatura</i>	<i>Nombre Completo</i>	<i>Descripción</i>	<i>Idiomas</i>
TP	Trabajos Técnicos		Inglés
NC	Comunicaciones Nacionales		Inglés y resumen en todos los idiomas de la ONU

*Fuente: Boyer 2000; la información sobre los idiomas se basa en la práctica existente; favor de referirse al sitio de la CMCC en la Web.*

#### 4.8 Sugerencias

- Tenga siempre a mano una copia de las Reglas de Procedimiento y, de ser posible, memorice los elementos más importantes.
- De ser posible, utilice solamente un vocero.
- Aprenda a dominar el uso de “Mociones” y “Mociones de Orden”.
- Esté atento cuando otros países estén utilizando “Mociones” y observe si se trata de una táctica de demora o una solicitud legítima.
- En teoría, una objeción verbal a un consenso es suficiente para terminar con el consenso. Algunos países han utilizado este poder en las negociaciones. Sin embargo, no es aconsejable abusar del poder de objeción. La mayoría de los países son extremadamente diplomáticos y precavidos en el ejercicio de este derecho.
- Familiarícese con la nomenclatura de los documentos que se enumeran en la Tabla 2.

Para obtener más información lea:

Werksman, Jacob (1999). *Trabajo sobre Aspectos Institucionales y de Procedimientos del Régimen Emergente para el Cambio Climático: Los Procedimientos Empobrecidos, ¿Llevan a Reglas Empobrecidas?* Presentado en el Taller para mejorar la capacidad para establecer políticas bajo la Convención Marco sobre el Cambio Climático, 17–18 de marzo de 1999. Sin publicar, copia del autor.

*Convención del Derecho de Tratados (Viena), 23 de mayo de 1969*, puesto en vigencia el 14 de agosto de 1970; 875 UNTS 3.

Notas al pie de la página

- 3 El Bureau consiste en un Presidente, siete Vicepresidentes, un Mediador y dos Presidentes (de los dos organismos subsidiarios).
- 4 Mayoría por peso significa que por distintos motivos, algunos países tienen un peso adicional. Por ejemplo, el Banco Mundial utiliza la votación por peso en la que los pesos se asignan de acuerdo al nivel de las suscripciones de capital de los países prestatarios y no prestatarios. (Fuente: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)).
- 5 La mayoría doble requiere una mayoría que debe mantenerse tanto sobre la base de un voto por país, como sobre la base de contribuciones financieras a un fondo.
- 6 Para la CP 5 y 6, estos sólo están disponibles en Inglés en el sitio Internet.

“En nombre de mi delegación,…”

-5-

## Actores Estatales y No Estatales

### 5.1 Actores estatales

De acuerdo con el derecho internacional, sólo los Estados (y a veces las organizaciones regionales de integración económica) están autorizados para negociar un tratado multilateral. Salvo que un Estado acepte, ratifique o apruebe un acuerdo internacional, no es parte del acuerdo. Todos los Estados, ya sea que se trate de Partes o No Partes, pueden participar de las negociaciones. Sin embargo, sólo las Partes pueden intervenir en el proceso de toma de decisiones. Los observadores no pueden votar o presentar objeciones a los procedimientos de consenso. Los grupos que no están reconocidos por las Naciones Unidas como Estados sólo pueden participar como observadores (como por ejemplo, la Organización de Liberación Palestina). Los actores estatales y las coaliciones se tratan en la siguiente sección.

*Tabla 3. Lista de Partes y No Partes hasta el 7 de septiembre del 2000*

194 (incluida la CE)	Partes	No Partes
CMCC	Todas las demás (186 países)	8 países: Afganistán, Brunci Darussalam, Congo (DR), Iraq, Liberia, Sec. Sagrada, Somalia, Turquía
PK	29 países: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Bolivia, Chipre, Ecuador, El Salvador, Fiji, Georgia, Guatemala, Guinea, Guinea Ecuatorial, Honduras, Jamaica, Kiribati, Lesotho, Maldives, México, Micronesia, Mongolia, Nicaragua, Niue, Palau, Panamá, Paraguay, Trinidad y Tobago, Turkmenistán, Tuvalu, Uzbekistán	Todos los demás países (165 países)

Fuente: <http://www.unCMCC.int/resource/kepstats.pdf>

## 5.2 Actores no estatales

Los actores no estatales incluyen las organizaciones no gubernamentales (ONGs), ONGs de investigación y ONGs industriales. Cada ONG tiene su propio grupo de votantes y representa intereses específicos. Durante el proceso de negociación, estos actores no estatales influyen de distintas maneras. Por lo general, los actores no estatales no sirven los intereses de ningún país en particular. De esta manera, las ONGs plantean los temas y los relacionan con las prioridades diarias de la sociedad civil y los ponen en conocimiento público. Ayudan a redefinir el problema para el público en general y luchan por la transparencia de los procesos para la determinación de normas. Además, tratan de garantizar la responsabilidad durante los procesos de negociación y la efectividad de los resultados. Sin embargo, algunas ONGs de la industria podrían desear no obtener ningún resultado.

La familia principal de ONGs relacionadas con el clima está compuesta por la Red de Acción Climática (*Climate Action Network – CAN*), que consta de aproximadamente 300 miembros. Tiene seis ramas principales: Red Europea del Clima (*Climate Network Europe – CNE*), Red de Acción Climática Latinoamericana (*Climate Action Network – Latin America CANCA*), Red Africana del Clima (*Climate Network Africa – CNA*), Red de Acción Climática – Asia del Sudeste (*Climate Action Network-South East Asia – CANSEA*), Red de Acción Climática – Asia del Sur (*Climate Action Network – South Asia – CANSA*) y la rama de Estados Unidos. Algunas de estas redes no están funcionando de manera óptima. El objetivo de CAN consiste en desarrollar una posición en común para las ONGs de todo el mundo que trabajan en temas relacionados con el cambio climático. Entre las ONGs más importantes se encuentran Greenpeace y el Fondo Mundial para la Naturaleza (*World Wide Fund for Nature – WWF*). Las ONGs más importantes del Sur incluyen el Centro del Sur (South Center) en Génova, el Centro para la Ciencia y el Medio Ambiente (*Centre for Science and Environment*) en Nueva Delhi y el Centro de Desarrollo Sostenible en las Américas (*Center for Sustainable Development of the Americas*).

Por lo menos una ONG proporciona informes neutrales detallados acerca del proceso diario de negociación (favor de referirse al Boletín de las Negociaciones sobre la Tierra – *Earth Negotiations Bulletin – ENB*) del Instituto Internacional para el Desarrollo Sustentable. Otras ONGs dedicadas al medio ambiente ofrecen perspectivas y análisis críticos sobre los temas que cubren las negociaciones (favor de referirse al boletín ECO). Otras ONGs ofrecen perspectivas regionales (favor de referirse a *Hotspot* por CNE; *CLIME ASIA* por CANSA, *IMPACT* por CAN). Muchas ONGs dedicadas al medio ambiente publican artículos científicos en los que destacan sus posiciones para ejercer influencia durante las negociaciones. Forman coaliciones para respaldar

las negociaciones y ofrecen presentaciones para anunciar sus posiciones. Conducen evaluaciones de implementación a escala nacional para controlar el trabajo de los gobiernos. Y por último, algunos expertos internacionales de las ONGs también ayudan a las delegaciones de los Estados de islas pequeñas a formular y negociar las posiciones de negociación a escala nacional. Además, es útil saber que el Servicio de Conexión No Gubernamental (*Non-Governmental Liaison Service*) de las Naciones Unidas produce el Archivo de Desarrollo y Medio Ambiente (*Environment and Development File*) en el cual se resumen los aspectos más importantes de las distintas negociaciones. También cubre las negociaciones sobre el cambio climático para otros grupos de negociación.

Sin embargo, no todas las ONGs comparten siempre la misma opinión. Existen conflictos entre las ONGs del norte y las del sur con respecto a la definición de los problemas. “Mientras que el primer grupo sostiene que es necesario restringir el crecimiento económico, el segundo grupo mantiene que la industria y el exceso de consumo en el norte y las inequidades en el sistema económico mundial, son los responsables de los peores problemas” (McCormick 1999: 60). Existen diferencias de opinión entre las ONGs que quieren terminar con las cláusulas de escape y las que quieren ser innovadoras en el proceso de identificar soluciones para mantener a los países a bordo.

También existen muchos grupos epistemológicos o científicos. La comunidad epistemológica internacional consiste de científicos relacionados con el Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático. Además, los investigadores de distintas instituciones de todo el mundo participan activamente en el proceso de negociación. Las organizaciones del Sur incluyen el Centro de Bangladesh para Estudios Avanzados (*Bangladesh Centre for Advanced Studies*), el Instituto Tata de Investigación Energética en Nueva Delhi (*Tata Energy Research Institute*), el Centro del Sur para la Energía y el Medio Ambiente (*Southern Centre for Energy and Environment*) en Harare, el ENDA Tiers-Monde en Senegal, etc. A veces es difícil diferenciar entre un grupo científico y un grupo ambientalista. Las organizaciones del Norte incluyen la Fundación para el Derecho Internacional sobre el Medio Ambiente y Desarrollo (*Foundation for International Environment Law and Development*), el Instituto Internacional para el Desarrollo Sustentable (*International Institute for Sustainable Development*), el Instituto Mundial de Recursos (*World Resources Institute*), el Instituto Amsterdam para Estudios sobre el Medio Ambiente (*Institute for Environmental Studies Amsterdam*) y el Instituto de Estocolmo para el Medio Ambiente (*Stockholm Environment Institute*).

También existen las ONGs de la industria. Entre estas organizaciones se encuentran las ONGs de la industria verde tales como el Consejo Mundial de Empresas para el Desarrollo Sustentable (*World Business Council for*

*Sustainable Development*) con sus numerosas ramas, el Consejo de Negocios para un Futuro de Energía Sustentable (*Business Council for a Sustainable Energy Future*), la Iniciativa de la Industria de Seguros para el Medio Ambiente (*Insurance Industry Initiative for the Environment*) y el Centro Pew para el Cambio Climático Mundial (*Pew Center on Global Climate Change*) con miembros como United Technologies, Intel, AEP, DuPont, British Petroleum, Shell, Toyota, Boeing, ABB, Lockheed Martin, Enron y Edison International. Hay también otras ONGs de la industria que favorecen la posición de esperar que se publique la evidencia científica completa antes de tomar medidas de amplio alcance. Estas organizaciones incluyen la Coalición para el Clima Mundial (*Global Climate Coalition*), la Coalición para la Selección de Vehículos (*Coalition for Vehicle Choice*) con su proyecto de Información sobre el Clima Mundial, y el Consejo para el Clima (*Climate Council*). También existen ONGs intermedias como la Sociedad Internacional para el Cambio Climático (*International Climate Change Partnership*), la Cámara Internacional de Comercio (*International Chamber of Commerce*) y la Mesa Redonda Europea de Industriales (*European Roundtable of Industrialists*) (Kolk 1998).

Por último, existen observadores de los bancos, otras organizaciones de las Naciones Unidas tales como la UNDP, la UNEP y la Organización Internacional para el Establecimiento de Estándares (*International Organization for Standardisation – ISO*), así como periodistas nacionales e internacionales que organizan varias conferencias de prensa. El número de participantes está en aumento. Diez mil personas asistieron a la CP-3, y nuevamente a la CP-6.

### 5.3 Sugerencias

Debido a que literalmente hay miles de participantes durante estas reuniones, es importante no sentirse aislado e insignificante en el proceso. Es fácil sentirse abrumado por el número de personas, por el número de posiciones de las ONGs y otras organizaciones, el número de salas que se utilizan en el proceso y por la forma decisiva en la que todos parecieran saber exactamente qué hacer y adonde ir. No permita que eso lo engañe. La mayoría de los participantes están tan perdidos como usted y están tratando de aparentar que se sienten cómodos. Si esta es su primera visita a las negociaciones, es muy útil saber que las mesas de los países están arregladas por orden alfabético en las salas de las plenarios y muy importante que averigüe dónde se sentarán los colegas de otros países. Algunas sugerencias son:

- Encuentre a la ONG de su país, regional o internacional que se encuentra al fondo de la sala. Probablemente le aclararán los términos y textos, y le ayudarán a encontrar a otros delegados con posiciones de negociación similares.

- Puede ser que los nombres que utiliza la industria le resulten confusos. Por ejemplo, la Coalición para el Clima Mundial es una coalición que exige cada vez mayor evidencia sobre el cambio climático, en vez de alentar que se tomen medidas de prevención. A veces las empresas se convierten en miembros de coaliciones “verdes” y luego influyen en las normas de esas coaliciones al punto tal que dejan de ser verdes y dejan de concentrarse en el problema de fondo. Se debe tener cuidado con esta tendencia.
- Las delegadas del sexo femenino pueden sentirse más aisladas ya que no hay muchos negociadores del sexo femenino. A veces podría ser muy útil reunirse con otras mujeres para comparar notas y desarrollar una estrategia para enfrentar estas negociaciones.

---

Para obtener más información lea:

TERI (1998). *Cambio Climático: Perspectivas del Sur Después de Kioto*, Instituto Tata de Investigación sobre Energía (*Tata Energy Research Institute*), Nueva Delhi.

CSE (1998). *Declaración de Asia del Sur: Hacia una Atmósfera que Nos Pertenezca a Todos*, CSE Dossier, 24 de octubre, Nueva Delhi.

Para más información visite:

Busque “cambio climático” en el sitio de WBCSD: <http://www.wbcd.ch/websearc.htm>

Chequee esta página web para obtener una lista de las ONGs en el sur (¡son muchas para enumerarlas aquí!) [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

El sitio de IIDS sobre organizaciones claves que trabajan en la investigación y toman medidas para fomentar el desarrollo sustentable: <http://iisd.ca/ic/>

ENDA (Dakar): <http://www.enda.sn/>

Center for Sustainable Development in the Americas: [www.csdanet.org](http://www.csdanet.org)

Red de Acción Climática: <http://www.igc.org/climate/Eco.html>

WWF: <http://www.wwf.org/>

IPCC: <http://ipcc.ch/>

“¿Qué es el Panel intergubernamental sobre el Cambio Climático?”, *Recursos para el Futuro – Weathervane* <http://www.weathervane.rff.org/negtable/02backintergov.html>

Informes del Centro Pew: <http://www.pewclimate.org/projects/index.html>

GCC: <http://www.globalclimate.org>

“En nombre de mi delegación,…”

—6—

## Coaliciones en el Régimen del Cambio Climático

### 6.1 La importancia de las coaliciones

Las negociaciones sobre el cambio climático se llevan a cabo entre 194 países y por ende es imposible negociar con cada país de manera individual. Esto significa que los países tratan de formar coaliciones con otros países. Dichas coaliciones son necesarias para facilitar el proceso de negociación, reducir la complejidad de los temas y el número de los grupos de negociación. Además, dichas coaliciones pueden reducir los costos de transacción en que incurren los países, ayudándoles a reunir sus recursos y aumentar su poder de negociación. Las coaliciones se pueden utilizar para agregar temas a la orden del día, negociar puntos de vista y modificar o romper un consenso. Las coaliciones pueden basarse en el poder (como por ejemplo, el G-77 y China contra los que no pertenecen al G-77 y China; favor de referirse a la Sección 7), en temas específicos (como por ejemplo la Alianza de Estados de las Islas Pequeñas (*Alliance of Small Island States – AOSIS*)), pueden ser de carácter institucional o formal (como por ejemplo, la Unión Europea – UE), o de carácter político o constructivo (como por ejemplo, JUSSCANNZ). Las desventajas de las coaliciones son que a pesar de que en teoría uno tiene la flexibilidad de trabajar en grupos distintos, en la práctica es muy difícil salir de una coalición específica.

### 6.2 Los dos bloques principales de negociación (coaliciones de fuerza)

Durante la guerra fría se formaron tres agrupaciones principales de países: el bloque Occidental, el bloque Oriental y los países en desarrollo (organizados en el Movimiento No-Alineado (MNA) y el Grupo de los 77 y China, favor de referirse a la Sección 7). En la política después de la Guerra Fría, los antiguos países que formaban el bloque Oriental unieron sus fuerzas ya sea con los países desarrollados o con los que están en vías de desarrollo. Por ello, en lo que respecta a las negociaciones sobre el clima, los principales grupos son los países que pertenecen a los Anexos I/B, Anexo II y los que no pertenecen al Anexo I (favor de referirse a la Sección 2 y Tabla 4). Mientras tanto, hay una

fuerte presión sobre la República de Corea y México para que se integren al Anexo I. Kazakhstán ha expresado su voluntad de unirse al Anexo I (CMCC/CP/1999/6/Ad.1, párrafo 4). La mayoría de los países que no están en el Anexo I pertenecen al G-77 y China (favor de referirse a la Tabla 7)

*Tabla 4. Lista de los países pertenecientes a los Anexos*

Países pertenecientes al Anexo I (41 incl. CE) y Anexo B (39 incl. CE) Partes del Anexo I (40) y Partes del Anexo B (0)	Anexo II (25 incl. CE y Turquía)	Países que no pertenecen al Anexo I
Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Bielorrusia**, Bulgaria, Canadá, CEE (actualmente: CE), Checoslovaquia (actualmente: La República Checa y Eslovaquia)*, Croacia*, Dinamarca, EE.UU., Eslovenia*, España, Federación Rusa, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Latvia, Liechtenstein*, Lituania, Luxemburgo, Monaco*, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Portugal, Rumania, R.U., Suecia, Suiza, Turquía**7, Ucrania	Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, CEE (actualmente: CE), Dinamarca, EE.UU., Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Portugal, R.U., Suecia, Suiza, Turquía	153 países (ver Tabla 8)

\* países agregados al Anexo I por enmiendas adoptadas en la CP-3, puestas en vigencia el 13/8/98

\*\* países no pertenecientes al Anexo B del Protocolo de Kioto

### 6.3 Las divisiones dentro de los bloques (divisiones de fondo y divisiones políticas)

Dentro del Anexo I existen diferentes agrupaciones. El grupo de mayor permanencia es la Unión Europea. Los países con economías en transición (*Countries with Economies in Transition – CEITs*) no están muy bien organizados como una coalición; algunos, como aquellos que aspiran a ser miembros de la UE, tienden a alinearse con la UE, y otros como Ucrania y Rusia, se alinean con otros países del Anexo I. Los EE.UU. y otros países del Anexo I funcionan, en forma ocasional, como un solo grupo, conocido como JUSSCANNZ (sigla que representa los nombres de sus países). También existe el Grupo Paraguas formado por miembros del JUSSCANNZ y algunos de los CEITs, cuyo interés es maximizar las oportunidades de participación en los mecanismos de Kioto.

*Tabla 5. Divisiones dentro de los países del Anexo I (40 + CE)*

UE (15)	JUSSCANNZ (7)	CEIT (14) (grupo no negociador)	Grupo Paraguas	Resto del Anexo I (4)
Alemania,	Australia,	Bielorrusia,	Australia,	Liechtenstein,
Austria,	Canadá,	Bulgaria,	Canadá,	Mónaco,
Bélgica,	EE.UU.,	Croacia,	EE.UU.,	Turquía
Dinamarca,	Japón,	Eslovaquia,	Federación	
España,	Noruega,	Eslovenia,	Rusa,	
Finlandia,	Nueva Zelanda,	Estonia,	Islandia,	
Francia,	Suiza	Federación Rusa,	Japón,	
Grecia,		Hungría,	Noruega,	
Holanda,		Latvia,	Nueva	
Irlanda,		Lituania,	Zelanda,	
Italia,		Polonia,	Ucrania	
Luxemburgo,		República Checa,		
Portugal,		Rumania,		
R.U.,		Ucrania		
Suecia				

#### 6.4 Las agrupaciones de países que no pertenecen al Anexo I

Los países que no pertenecen al Anexo I también cuentan con diversas agrupaciones. El Grupo Africano está compuesto por 53 países, el grupo de América Latina y el Caribe tiene 33 miembros. Asia no cuenta con un grupo regional activo en las negociaciones. Además, también existe la AOSIS, con 42 miembros de los cuales cuatro no son Estados independientes, y cinco no son miembros del G-77 y China. La OPEP tiene 11 miembros en Asia, África y América Latina. El GRILA es un grupo no formalizado de América Latina. Los países que no pertenecen ni al G-77 y China ni al Anexo I son 23.

Estas agrupaciones son grupos de conveniencia; se basan en asociaciones históricas, económicas y geográficas. El interés de la Alianza de los Pequeños Estados Isleños (*Alliance of Small Island States – AOSIS*) tiene una directa proporción con el tamaño de sus Estados y su vulnerabilidad frente a la elevación del nivel del mar. El interés de la OPEP (Organización de los Países Exportadores de Petróleo) está directamente relacionado con los ingresos por exportación de petróleo que podrían verse afectados por una disminución en el uso de los hidrocarburos. El GRILA es un grupo independiente de países latinoamericanos que se unieron principalmente por su interés en promover el Mecanismo de Desarrollo Limpio y utilizar los proyectos de mejoramiento de

los sumideros en el MDL. África está particularmente preocupada por el impacto que podría tener el cambio climático en su región. América Latina y el Caribe están interesados en las oportunidades de desarrollo económico; mientras que la principal preocupación de Asia es el límite máximo que se le pueda imponer a los niveles de crecimiento en el futuro. Durante las negociaciones de junio de 2000, se formó un nuevo grupo, que no se ajusta a los lineamientos de los países pertenecientes al Anexo I y los que no pertenecen al Anexo I. El Grupo de Integridad Ambiental actualmente está compuesto por México, la República de Corea y Suiza, y se basa en su interés común de asegurar la integridad ambiental en el PK.

*Tabla 6. Grupos Negociadores que No Pertenecen al Anexo I en las Negociaciones Climáticas (por grupos)*

Grupo	Miembros	Cantidad
AOSIS	Antigua y Barbuda, Antillas Holandesas*, Bahamas, Barbados, Belice, Cabo Verde, Chipre, Comoros, Cuba, Dominica, Estados Federados de Micronesia, Fiji, Grenada, Guinea-Bissau, Guyana, Islas Cook**, Islas Marshall, Islas Salomón, Islas Vírgenes de EE.UU.*, Jamaica, Kiribati, Maldivas, Malta, Mauricio, Nauru**, Niue**, Palau**, Papua Nueva Guinea, Príncipe, Samoa, Santo Tome y Samoa Americana*, Seychelles, Singapur, St.Kirrs y Nevis, St. Lucia, St. Vincent y las Granadinas, Surinam, Tonga, Trinidad y Tobago, Tuvalu**, UAM*, Vanuatu	42-4=38
GRILA (grupo informal)	Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México**, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Uruguay	16
OPEP	Arabia Saudita, Argelia, Catar, Indonesia, Irak, Irán, Kuwait, Libia, Nigeria, UAE, Venezuela	11
Grupo de Integridad Ambiental	Corea (Rep.)**, México**, Suiza**	3

*Nota: \*Estados no independientes, \*\*países no pertenecientes al G-77*

Los países en vías de desarrollo, aunque clasificados bajo un mismo grupo, son un gran número de países con diversas situaciones económicas. Algunos de los países de la AOSIS son muy ricos sobre la base de su ingreso per cápita, y

algunos de los países de la OPEP son muy pobres. De hecho, el Banco Mundial (2000) clasificó a Andorra, Bahamas, Brunei Darussalam, Chipre, Israel, Kuwait, Malta, Catar y Singapur como Países de Altos Ingresos sobre la base de su PBI per cápita.

*Tabla 7. Grupos no pertenecientes al Anexo I (por región)*

Continentes	Países	Total	
		G-77	No-G-77
África	Angola, Argelia, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, Chad, Comoros, Congo (DR), Congo (Rep.), Cote D'ivoire, Djibouti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Guinea Ecuatoriana, Kenia, Lesotho, Liberia, Libia, Madagascar, Malawi, Mali, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, República Africana Central, Rwanda, Sto. Tome y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Somalia, Suazilandia, Sudáfrica, Sudan, Tanzania, Togo, Tunicia, Uganda, Zambia, Zimbabwe	53 <sup>10</sup>	
Asia	Afganistán, Arabia Saudita, Armenia*, Azerbaiján*, Bahrein, Bangladesh, Brunei, Bután, Camboya, Catar, China, Chipre, Corea (DPR), Corea (Rep.)*, Emiratos Arabes Unidos, Filipinas, Georgia*, India, Indonesia, Irak, Irán, Israel*, Jordania, Kazakhstán*, Kuwait, Kyrgyzstán*, Laos (PDR), Líbano, Malasia, Maldivas, Mongolia, Myanmar, Nepal, Omán, Pakistán, Palestina <sup>11</sup> , Papua Nueva Guinea, Singapur, Siria, Sri Lanka, Tailandia, Tajikistán*, Turkmenistán, Uzbekistán*, Vietnam, Yemen	36	9
Países Latino-americanos	Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México*, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, St. Kirrs y Nevis, St. Lucia, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela	32	1

Continentes	Países	Total	
		G-77	No-G-77
Europa	Albania*, Andorra*, Bosnia Herzegovina, Macedonia (ex Rep. de Yugoslavia)*, Malta, Moldova*, San Marino*, Santa Sede*, Yugoslavia (Rep. Federal)*	2	7
Oceanía	Fiji, Islas Cook*, Islas Marshall, Islas Salomón, Kiribati*, Micronesia (Estados Federales de), Nauru*, Niue*, Palau*, Samoa, Tonga, Tuvalu*, Vanuatu	7	6
Total de países pertenecientes al G-77	Todos los países mencionados menos los que tienen,* es decir, los mencionados a continuación	130	
Total de países no pertenecientes al G-77	Albania, Andorra, Armenia, Azerbaiján, Corea (Rep.), Georgia, Islas Cook, Israel, Kazajstán, Kiribati, Kyrgyzstán, Macedonia (ex Rep. de Yugoslavia), México, Moldova, Nauru, Niue, Palau, San Marino, Santa Sede, Tayikistán, Tuvalu, Uzbekistán, Yugoslavia (Rep. Federal)		23

## 6.5 Las divisiones dentro de los bloques

Sobre la base de diferentes problemas se forman alianzas que rebasan los distintos bloques. Así, por ejemplo, aquellos países desarrollados y activos dentro del Anexo I que no apoyan el compromiso de reducción de emisiones, tienden a buscar el apoyo de los países de la OPEP. Las ONGs ambientalistas que buscan una solución rápida al problema del cambio climático, tienden a buscar apoyo en los países de la AOSIS. Los inversionistas que buscan la manera de comprar créditos de reducción de emisiones, buscan apoyo en las industrias y empresas de una amplia variedad de países en desarrollo.

## 6.6 Sugerencias

- Identifique el grupo al que pertenece: G-77, no-G-77 y China, Anexo I o no-Anexo I.
- Si su país es un miembro del G-77, asista a las reuniones del G-77 que normalmente comienzan a las 9 de la mañana durante el período de sesiones.

- Identifique el grupo regional al que pertenece y asista a sus reuniones, que normalmente comienzan a las 8 de la mañana.
- Identifique el sub-grupo al que pertenece y trate de averiguar hacia dónde están encaminados.
- Identifique si usted coincide con otros sub-grupos respecto a ciertos problemas; pero no lo haga a espaldas de su propio grupo. Esto podría crear una brecha diplomática poco grata.
- Lea documentos de naturaleza variada que analicen la situación de los distintos países sobre temas específicos.
- Conserve las copias de las posiciones y presentaciones de su grupo y de los distintos borradores de las negociaciones del pasado y del presente (memoria institucional).
- Realice un análisis crítico de cada texto y esté siempre atento a las políticas subyacentes o “trampas”.

---

Para obtener más información sobre las posiciones de los países o regiones, visite:

Para Canadá: <http://www.climatechange.gc.ca/>

Para la UE: [http://europa.eu.int/geninfo/query\\_fr.htm](http://europa.eu.int/geninfo/query_fr.htm) y <http://europa.eu.int/>

Para el G-77 (no se describe su posición sobre el cambio climático): <http://www.G-77.org/>

Para la AOSIS (no se describe su posición sobre el cambio climático): <http://www.sidsnet.org/>

Para la OECD (información general sobre cambios climáticos): <http://www.oecd.org/env/cc/index.htm>; “Perspectivas de la OECD sobre las Políticas de Cambios Climáticos,” OECD (1999) <http://www.oecd.org/env/docs/cc/CP5-statement.pdf>

Para la OPEP (no se describe su posición sobre el cambio climático): <http://www.opec.org/>

Para los EE.UU.: <http://www.epa.gov/globalwarming/index.html>

Notas al pie de la página

- 7 Turquía ha solicitado la reconsideración de su condición de miembro del Anexo I y II, en vista de su imposibilidad de cumplir con los posibles compromisos para estos países. (CMCC/CP/1999/6/Add.1, párrafo 3).
- 8 Islandia, Corea (Rep.) y México pueden asistir a las reuniones.
- 9 Suiza es miembro del Anexo I.
- 10 Este total no incluye a Sahara Occidental ya que no es un estado independiente.
- 11 Palestina no es un estado independiente.

## -7- El G-77 y China

### 7.1 La necesidad del G-77 y China

El Hemisferio Sur está habitado por 3.500 millones de personas que viven en aproximadamente 140 países en miles de comunidades con diversos tipos de religiones, idiomas, costumbres y recursos. Sin embargo, también existe como un cuerpo unificado por separado, definido por la ubicación geográfica, las características políticas y estructurales comunes, el uso de una moneda débil y las experiencias históricas comunes. “Comparten una característica fundamental; existen en la periferia de los países desarrollados del Norte. La mayoría de sus habitantes son pobres; sus economías son mayormente débiles y desprotegidas y, por lo general, carecen de poder en el ámbito mundial” (South Centre 1993: 3).

A pesar de que la creación del G-77 en 1964 tuvo como principal objetivo desarrollar una estrategia para llevar adelante negociaciones como una coalición con el fin de reestructurar el sistema económico internacional a favor del Sur, el G-77 se ha utilizado como un instrumento para la negociación en temas ambientales y de otra naturaleza. En las décadas de los 70 y los 80, el G-77 enfrentó varias dificultades para articular su posición. Con el fin de la era Reagan, la Guerra Fría y la decadencia económica de muchos países en desarrollo, éstos intentaron una vez más, mejorar su poder de negociación con los preparativos para la Cumbre de la Tierra, y lograron redefinir su posición. Desde entonces, el grupo ha crecido de manera exponencial y ha ejercido influencia sobre las distintas comisiones de las Naciones Unidas. En el 2000, se llevó a cabo la primera cumbre mundial del G-77. Mientras tanto, en la novena asamblea del Movimiento de los No-Alineados, Julius Nyerere propuso la creación de un grupo más pequeño de países que desarrolle normas para el Sur: el G-15. Este grupo está compuesto por Argelia, Argentina, Egipto, India, Indonesia, Jamaica, Malasia, Nigeria, Perú, Senegal, Venezuela, Yugoslavia (Rep. Federal) y Zimbabwe. Este grupo también intentó incorporar a dos miembros de los No-Alineados: Brasil y México.

## 7.2 Los miembros del G-77 y China

Hay 153 países que no pertenecen al Anexo I/B. De ellos, 130 son miembros del G-77 y China (ver Tabla 8).

*Tabla 8. Países miembros del G-77, países que no pertenecen al G-77 y países que no pertenecen al Anexo I*

Países que no pertenecen al Anexo I (153)				
Países del G-77 (130)	Nuevos OECD (2)	CEITS (11)	AOSIS (países que no pertenecen al G-77) (6)	Varios (4)
133-3 miembros. (Palestina no es un estado independiente; Yugoslavia no está autorizada a participar; Rumania pertenece al Anexo I)	México, Corea (Rep.)	Albania, Armenia, Azerbaiján, Georgia, Kazajstán, Kirgizstán, Macedonia, (Antigua Rep. de Yugoslavia), Tayikistán, Uzbekistán, Yugoslavia (Rep. Fed.)	Islas Cook, Kiribari, Nauru, Niue Palau, Tuvalu	Andorra, Israel, San Marino, Santa Sede

La presidencia del G-77 se rota anualmente entre los países. Durante la última década los presidentes fueron: Bolivia, Ghana, Pakistán, Colombia, Argelia, Filipinas, Costa Rica, Tanzania, Indonesia, y Guyana. Nigeria ocupó la presidencia en el 2000, e Irán será el próximo. La presidencia rota entre las regiones, pero no hay una lista predeterminada de las futuras presidencias.

El G-77 y China tienen actualmente una sede en Roma (en FAO), una en París (en la UNESCO), una en Nairobi (en la UNEP), una en Washington (en el FMI y el Banco Mundial) y una en Viena (desde 1998 en la UNIDO) (<http://www.G-77.org/vienna/index.html>).

### 7.3 El objetivo del G-77 y China

El G-77 y China tienen como objetivo articular y promover sus intereses económicos colectivos y mejorar la capacidad negociadora conjunta con respecto a todos los principales asuntos de la ONU. Este año el G-77 y China expusieron sus principales preocupaciones, por primera vez en su historia, en la Cumbre de la Habana de Abril de 2000 (Cumbre del Sur 2000 del Grupo de los 77). Allí reiteraron su pleno compromiso con el espíritu del G-77 y China, y los países miembros resolvieron “delinear un futuro mejor para nuestras economías y pueblos, y trabajar hacia el establecimiento de un sistema económico internacional justo y democrático”. La Cumbre solicitó apoyo para el programa de desarrollo del Sur. Expresó que: “al reconocer el valor de la protección ambiental, las leyes laborales, la protección de la propiedad intelectual, la innovación indígena y la comunidad local, el manejo correcto de la macroeconomía y la promoción y protección de todos los derechos humanos y libertades fundamentales reconocidos mundialmente, incluyendo el derecho al desarrollo y al tratamiento de cada tema en las organizaciones internacionales competentes, rechazamos todo intento de utilizar estos temas como condicionamiento para restringir el acceso al mercado o a los flujos tecnológicos o cooperativos de los países en desarrollo”. Y prosiguen: “creemos que los modos de producción y consumo prevalecientes en el mundo industrializado no son sustentables y deben ser modificados, ya que amenazan la propia supervivencia del planeta”. Finalmente, “abogamos por una solución a los graves problemas ambientales, locales, regionales y mundiales, que enfrenta la humanidad, basados en el reconocimiento de la deuda ecológica del Norte y el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas de los países desarrollados y los países en desarrollo”.

### 7.4 La difícil tarea que enfrentan el G-77 y China

El G-77 y China se enfrenta a una tarea extraordinariamente difícil. Cuenta con muy pocos países ricos, y la gran mayoría de sus miembros son países pobres. Muchos de ellos están actualmente enfrentando guerras civiles. Los sistemas de gobierno son muy diferentes y poseen recursos limitados. La propia secretaría del G-77 y China posee recursos limitados. A pesar de que los países integrantes del G-77 y China comparten las principales preocupaciones, hay muchos problemas en los que los países miembros tienen intereses divergentes. Las entrevistas revelan que los países del G-77 y China también enfrentan una serie de dilemas ideológicos con respecto a las negociaciones ambientales. Una de las tareas más difíciles que enfrentan estos países es la dificultad de determinar cómo debe ser el desarrollo sustentable. Muchos de estos países, además, viven en extrema pobreza, lo que implica que deben encarar el dilema de utilizar sus últimos recursos de manera no sustentable, o perder una oportunidad a corto plazo para su desarrollo. La pregunta para

algunos de los países en desarrollo es: ¿Pueden facultar a su propio sector privado para tratar los problemas públicos? Con respecto a las negociaciones sobre el cambio climático surge otro dilema: ¿Cómo pueden reclamar equidad en las negociaciones internacionales, cuando los otros países y actores locales no los tienen en cuenta para los temas domésticos relacionados con la equidad (favor de referirse a la Tabla 9)? El G-77 está buscando una visión común para el futuro.

*Tabla 9. Problemas de sustentabilidad del sur*

<b>Problemas</b>	<b>Descripción</b>
Desarrollo	¿Cómo modernizarse sin “occidentalizarse”?
Pobreza – I	¿Cómo sobrevivir sin malgastar los propios recursos?
Pobreza – II	¿Cómo pedir ayuda sin hipotecar el propio futuro?
Privatización	¿Cómo capacitar al sector privado para que resuelva los problemas públicos?
Igualdad	¿Cómo obtener igualdad internacional sin sufrir las consecuencias en casa?
Económico	¿Cómo atender a los intereses comerciales a corto plazo sin afectar los intereses económicos a largo plazo?

## 7.5 Sugerencias

- Conozca a fondo los procedimientos internos y formas de trabajo de su grupo. Sea un integrante activo dentro del grupo.
- Todos los miembros del G-77 hablan a través del G-77. Si Ud. no ha discutido su posición dentro del G-77, no lo haga en público.
- Asigne responsabilidades para cada tema de negociación a diferentes colegas dentro del G-77.
- Siempre procure entregar al grupo las propuestas por escrito y con anticipación.
- Escuche atentamente las opiniones de los demás y observe si logran entenderse.
- Identifique los principales intereses del G-77 y dedíquese a cada uno de los temas, a menos que sean incompatibles con los intereses de su país.

- Intercambie ideas y puntos de vista de manera informal con los miembros del G-77.
- Trate de comprender los puntos fuertes y débiles del G-77, y trate de colaborar para minimizar sus debilidades.
- Algunos delegados tienden a dominar las discusiones (particularmente los de habla inglesa). Trate de encontrar formas de comunicación que aseguren su participación. Las presentaciones escritas son una forma de influir sobre la orden del día y el proceso interno.
- Asegúrese de incluir personas que hablen otros idiomas en sus delegaciones nacionales. Saque provecho del tamaño del grupo y trate de no sentirse inferior ante las naciones más ricas.

---

Para más información, lea lo siguiente:

*Journal of the Group of 77* (Diario del Grupo de los 77), e-mail [G-77off@undp.org]

Sridharan, K. (1998). *G-15 and South-South Cooperation: Promise and Performance* (El G-15 y el Sur – Cooperación del Sur: Promesa y Rendimiento), *Third World Quarterly*, Vol. 19, No. 3, 357–373.

Para más información, visite el:

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

“En nombre de mi delegación,…”

## Parte II

# Capacidad de Negociación

“En nombre de mi delegación,…”

## El Negociador Ideal

### 8.1 Teoría de la negociación

El objetivo básico de la negociación es resolver conflictos de intereses sobre distintos temas. La negociación intenta lograr un resultado que satisfaga a todas las partes. Un buen negociador sabe escuchar, demuestra iniciativa, es diplomático y analítico, tiene conocimiento técnico, domina otros idiomas y, sobre todas las cosas, tiene autodisciplina. Es importante recordar que las personas pueden tener un impacto aún si son de países pequeños.

### 8.2 Preparándose para las negociaciones

Un buen negociador se prepara a conciencia para las negociaciones. Esto significa que debe comprender a fondo los temas que están en juego, tener en claro los intereses de su país y la posición de éste con respecto a cada tema y además conocer las respectivas posiciones de otros países. El o ella debe poder hablar con total conocimiento acerca de todos los temas principales que se discutirán durante la negociación en la siguiente ronda de negociaciones y debe estar al tanto de todos los temas que se han aceptado o rechazado en las negociaciones anteriores. El negociador debe tener total conocimiento de las consecuencias legales de las reglas de procedimiento y del texto adoptado, debe estar familiarizado con el protocolo diplomático y debe tener la habilidad social que le permita desempeñarse libremente en el entorno internacional.

En el contexto de la diplomacia moderna sobre el medio ambiente, un negociador no sólo debe tener capacidad legal y política, sino también un conocimiento profundo sobre economía, finanzas y las ciencias naturales. Además, debido a que la mayoría de estos temas son cubiertos detalladamente a pesar de su complejidad el negociador debe poder asimilar los hechos y separarlos de las hipótesis y percepciones. *El negociador debe prepararse por anticipado sobre la base de las percepciones de los interesados en su propio país para así poder determinar su propia posición sobre esos temas.*

De acuerdo con la Convención de Viena sobre la Ley de Tratados, el efecto de un tratado para un Estado en particular, no puede considerarse nulo debido a la falta de autoridad de su representante (Art. 47). Un error por parte del representante puede aceptarse como una forma de anular un tratado específico

en relación al Estado específico, pero sólo si “dicho error está relacionado con un hecho o situación cuya existencia fue asumida por dicho Estado en el momento que el tratado concluyó, y si dicho error formó la base esencial del consentimiento del Estado a sentirse obligado a acatar el tratado” (Art. 48 (1)), salvo que “el Estado en cuestión o las circunstancias fueran tales que se pudiera notificar al Estado del posible error” (Art. 48 (2)). Esto implica que el negociador debe estar completamente preparado en todo momento para las negociaciones, o de lo contrario él o ella podría comprometer al país que representa.

Un buen equipo de negociación consiste en un grupo de negociadores que cubren distintos aspectos y tiene experiencia en las áreas complementarias. El equipo está encabezado por un jefe de delegación. Generalmente hay un subjefe que puede negociar durante las sesiones nocturnas. Debe establecerse de antemano una clara división del trabajo en cuanto a contenido y proceso entre los miembros del equipo. De esta manera, se aprovechan la distinta capacidad y experiencia técnica de los integrantes del equipo negociador. Los miembros más jóvenes del equipo tienen que ir entrenándose para desempeñarse en el proceso. Algunos de ellos se concentran en temas que se relacionan entre sí de manera que la posición sea consecuente con los distintos subtemas relacionados. A algunos se les puede confiar la tarea de organizar coaliciones con otros países. Algunos pueden concentrarse sólo en el control del proceso, asegurándose de conseguir los documentos más importantes para los negociadores. Los encargados de los aspectos legales pueden participar en la elaboración del texto. Algunos podrían encargarse de hacer numerosas anotaciones de manera que sea posible verificar las posiciones (siempre cambiantes) de los países.

Las preparaciones deben hacerse antes de las negociaciones de manera que haya tiempo de responder a las nuevas ideas y posiciones que se debaten una vez que comiencen las negociaciones.

### 8.3 Posiciones y negociación

Existen dos tipos de estrategias para negociar. A una se la denomina negociación distributiva y a la otra negociación de integración. La manera más simple de negociar es la negociación distributiva. En este tipo de negociación, una de las partes desea algo de la otra. Esta es una situación en la que una parte gana y la otra pierde. En estos casos es probable que una de las partes gane a costa de la otra. En dichas negociaciones, cada parte tiene una posición de aspiración (una posición a la que aspira) y una posición de reserva (la mínima posición de negociación que es aceptable). El acuerdo generalmente se alcanza entre las dos posiciones de reserva de ambas partes. Si existe una superposición considerable, es posible que ambas partes queden satisfechas (Saner 2000, citando a Walton y McKersie 1965).

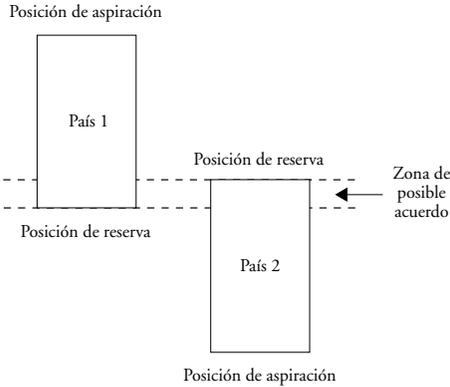


Figura 5. Zona de acuerdo

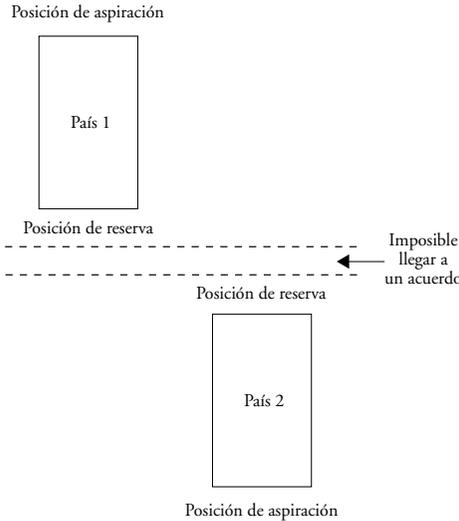


Figura 6. Zona de desacuerdo

Si no se superponen, es un buen momento para que las Partes dejen de negociar, ya que es probable que la satisfacción de una Parte se logre solamente a un costo demasiado alto para la otra (Saner 2000).

Durante la negociación de integración, se intenta salvar la brecha entre los intereses de las dos Partes mediante la elaboración de un posible paquete de elementos de negociación, en el cual cada parte da algo a la otra parte. Esto se logra mediante la combinación de ciertos temas con otros que están

relacionados. De esa manera, cada parte hace algunas concesiones con respecto a distintas áreas relacionadas, y juntas logran cierta satisfacción. Esto significa que ambas Partes deben estar preparadas para buscar posibles opciones para relacionar algunos de los temas, teniendo así algo que ofrecerse entre sí.

En la negociación de integración, las Partes pueden aumentar las probabilidades de acuerdo identificando y discutiendo una gama de alternativas, mejorando la calidad y la cantidad de información disponible para las otras partes e intentando influenciar la percepción de la otra parte (Saner 2000). Sin embargo, si sólo algunas Partes participan de la negociación de integración, y la otra parte sólo reacciona, las negociaciones podrían no marchar a favor de la parte inactiva. Esto implica que los países en desarrollo deben desarrollar estrategias proactivas de integración y no sólo reaccionar a las estrategias de negociación de integración que presenta el Norte.

#### 8.4 Sugerencias

- Esté bien preparado para cada sesión de negociación.
- Tenga un resumen claro que resalte lo que su gobierno desea obtener. Conozca sus intereses y los aspectos más importantes de su posición.
- Tenga cuidado de no defender su posición por demás. Podría acorralarse, y luego es más difícil cambiar su posición sin perder credibilidad.
- Prepare más de una versión de un texto propuesto (también podría necesitar anticipar las reacciones de las otras partes).
- Considere estrategias concernientes al tema y las opciones disponibles cuando trate de lograr los objetivos a su alcance.
- No introduzca vocabulario complejo que no clarifique el proceso o proporcione resguardo, ya que puede generar problemas imprevistos.
- Esté preparado para explicar porqué un texto es aceptable o no.
- Sea flexible y esté preparado para ejecutar una retirada táctica, para apostar y, si fuera necesario, para cambiar el curso hacia su objetivo.
- Trate de establecer conexiones útiles con otros temas de interés para su país y de dar las razones por las cuales estos deberían estar relacionados con las negociaciones sobre el clima.
- Trate de identificar las áreas en las cuales puede otorgar concesiones a la otra parte durante las negociaciones, a cambio de recibir beneficios sobre otros puntos de importancia para su país.

Para más información lea:

Schelling, T.C. (1960). *The Strategy of Conflict* (La Estrategia del Conflicto), Harvard University Press, Massachusetts.

Saner, R. (2000). *The Expert Negotiator* (El Negociador Experto), Kluwer Academic Publications, La Haya.

“En nombre de mi delegación,…”

—9—

## El Negociador con Desventajas

### 9.1 Introducción

Las negociaciones modernas sobre los temas del medio ambiente son complejas desde el punto de vista científico y se llevan a cabo rápidamente. No existen normas fáciles para dividir las responsabilidades entre los países participantes. No hay información perfecta, los acuerdos y relaciones son inestables, el comportamiento es irracional, existe una gran cantidad de comunicación y muchas opciones. La otra parte desafiará a sus opositores con sus “trabajos escritos”, los demorará, los cansará y luego planteará nuevas propuestas. En este proceso, los negociadores de los países en desarrollo (y desarrollados) tienen una tarea muy ardua.

### 9.2 El negociador en el contexto local – mandato sin contenido

Los negociadores de la mayoría de los países en desarrollo enfrentan una difícilísima tarea. Muchos de sus países no han desarrollado una visión clara acerca de cómo definir el desarrollo sustentable, ni tienen un marco ideológico claro. Por lo general, estos negociadores deben enfrentarse con información científica conflictiva en el ámbito internacional. No cuentan con mucho apoyo de los grupos ambientalistas o de la industria con respecto al tema de la política climática. No se han definido claramente los objetivos a largo plazo sobre el tema del clima. Algunos países no tienen puntos de referencia para tomar decisiones. Bajo estas circunstancias, y dado que la información científica y los temas de negociación se están volviendo cada vez más complejos, el negociador del país en desarrollo trata de no hacer declaraciones generales ni afirmaciones retóricas. Todo esto conduce a un “mandato sin contenido para la negociación” (favor referirse a la Tabla 10).

*Tabla 10. El “mandato sin contenido” para la negociación*

Características	Explicación
Vacilación ideológica y los dilemas de la sustentabilidad	Confusión sobre si el liberalismo (los mecanismos del mercado) se encargará de los temas de pobreza y desarrollo de los países en desarrollo o no
Desequilibrio estructural en el conocimiento	Falta de descubrimientos científicos pertinentes; el conocimiento disponible no se considera pertinente debido a cómo se define el tema
Alienación social respecto a los temas importados	El tema no ocupa un lugar importante en la conciencia pública o política, y por lo general no recibe mucho apoyo político
Conexión histórica y retórica entre los temas	No se hacen conexiones materiales con la energía, transporte y agricultura locales
Procesos formales y quebrantados al nivel local	Las reuniones para establecer las normas sobre el cambio climático son más una cuestión de forma que de estrategia; son muy pocas, y no tienen prioridades claras; falta de continuidad del personal
La determinación de los intereses nacionales es cualitativa, elitista y diplomática	Abstracto y generalizado, moral o político más que económico; control de los daños
Impacto Total: “Mandato sin contenido o retórico”	Abstracto, generalizado, basado en precedentes y vulnerable a la influencia

### Cuadro 3. Controversias científicas

Las personas a cargo de establecer las políticas, utilizan la información científica de manera selectiva para promover sus propios objetivos. De esta manera, existen los que sostienen que la reducción de emisiones en el Norte llevará al colapso de la economía mundial (*y en consecuencia de las emisiones del Sur*), y que es claro que exigir grandes reducciones de las emisiones en el Norte atenta contra los intereses de los países en desarrollo. También están los que mantienen que no tiene sentido que el Norte reduzca sus emisiones, ya que esta disminución se considerará insignificante debido al gran aumento de las emisiones en el Sur. Bajo estas circunstancias, es muy difícil saber si al exigir medidas más estrictas en cuanto a las normas para el cambio climático en el Norte, los países en desarrollo no están perjudicando sus propios intereses económicos.

Se puede citar otro ejemplo de información científica confusa que llevó a usar tácticas defensivas en las negociaciones. José Goldemberg (1944: 176) recuerda un incidente en el cual Brasil salió a la defensiva negando que existiera un problema de deforestación en el país, debido, básicamente a que la información al respecto provenía del Norte. Sin embargo, cuando se hizo aparente que la escala real de forestación no era tan “extensa o catastrófica”, el gobierno adoptó un planteamiento más realista, abandonó su posición defensiva y adoptó una más constructiva durante el proceso.

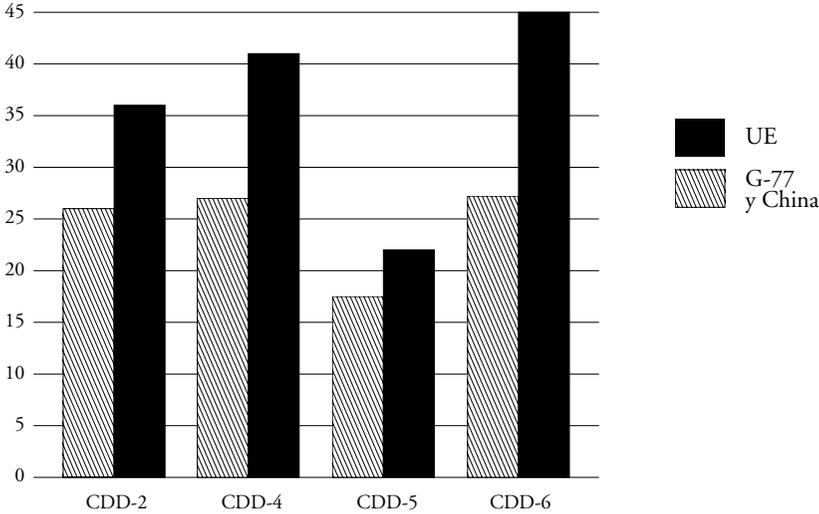
*Tabla 11. El débil poder de los países en desarrollo para formar coaliciones*

Características al nivel del G-77	Explicación
Ideología del mínimo común denominador ( <i>lowest common denominator – LCD</i> ) con respecto a la mayoría de los temas; ideología de los países más poderosos con respecto a algunos temas	Contradicción entre el deseo de imitar a los países occidentales y el rechazo de la racionalidad occidental; falta de sinergia política; adopción de un argumento “realpolitik”: realismo político que se basa en el poder, en lugar de, en los ideales
Desequilibrio estructural combinado en el conocimiento	Falta de colaboración científica: “no tenemos demasiado en común”; se opera en un vacío de información
Apatía e impotencia combinadas	Falta de respaldo público y de las ONGs; falta de participación de la industria
Conexión histórica y retórica del mínimo común denominador; de los países poderosos con respecto a ciertos temas	La discusión se concentra en los temas Norte-Sur donde los países del G-77 tienen conocimiento público
Participación mínima y esporádica y la falta de “capacidad de permanencia”	Las constricciones financieras e institucionales impiden que se realicen reuniones entre sesiones. Desconfianza en la capacidad del otro de negociar en representación de su gobierno; muchos gobiernos están en crisis
Intereses nacionales abstractos e imprecisos	La unificación de intereses abstractos lleva a una definición de intereses aún más imprecisa
Impacto total: “El débil poder para formar coaliciones”	

Cuando los negociadores tienen un mandato sin contenido o retórico, resulta muy difícil impulsar una posición regional de negociación. Ya que los distintos países en desarrollo se encuentran a diferentes niveles con respecto a la definición de sus propias ideologías y a los objetivos de desarrollo sustentable que desean alcanzar, hay una falta de sinergia política entre los países (Gupta 2000a, b). En estos casos, algunos países adoptan la posición de “*realpolitik*” realismo político que se basa en el poder en lugar de en los ideales. Una vez más, al nivel de países individuales existe falta de información científica nueva y sólida. Esto significa que cuando los países intentan juntar sus recursos, a veces no tienen mucho en común. En otros casos, algunos países cuentan con información científica que los otros países encuentran difícil de aceptar mientras no se verifique y analice en detalle en sus propios países. Debido a la falta de participación por parte de las ONGs nacionales, la industria y a veces de los políticos, los negociadores por lo general se encuentran bastante solos y sin apoyo. Su participación en las distintas reuniones es por lo general esporádica. No todos los países participan de todas las reuniones y de todas las sesiones dentro de las reuniones. Esto significa que hay una falta de poder de permanencia y la falta de recursos hace que sea muy difícil que el Grupo se reúna entre sesiones y elabore posiciones específicas en común. De esta manera, los intereses comunes se determinan en términos muy abstractos, tales como la necesidad de transferencia de tecnología y el desarrollo de la capacidad. Esto da como resultado un débil poder para la formación de coaliciones (favor de referirse a la Tabla 11).

### 9.3 El negociador en las negociaciones – el débil poder de negociación

Si existe un mandato sin contenido y un débil poder para la *formación de coaliciones*, es inevitable que las declaraciones sean retóricas y que no se concentren en la resolución de problemas (Gupta 2000a, b). Las declaraciones retóricas suelen resaltar que los países desarrollados han sido los contaminadores principales y que son estos países los que primero deberían tomar medidas y transferir tecnologías a los países en desarrollo. No hay nada intrínsecamente errado en esa afirmación; sin embargo, debe ser más explícita. De esta manera, los países en desarrollo deben definir qué objetivos consideran que sería razonable alcanzar, por ejemplo, en el segundo período asignación presupuestaria; o qué tecnologías específicas desean que se les transfiera y bajo qué condiciones. Todo esto requiere de considerable trabajo previo y cabildeo a escala internacional. No se puede obtener de la noche a la mañana. Lynn Wagner (1999) ha contado y evaluado las declaraciones de los distintos países durante las negociaciones de la Comisión para el Desarrollo Sustentable, y su trabajo muestra que el G-77 no siempre hace declaraciones con respecto a la resolución de los problemas (favor de referirse a la Figura 7).



*Figura 7. Porcentaje de intervenciones para resolver problemas durante las negociaciones de CSD de la ONU (basado en Wagner 1999)*

Durante las negociaciones, los países desarrollados están mucho mejor preparados que los países en desarrollo. Los países desarrollados proponen una serie de sugerencias. Responder a esas sugerencias es difícil, ya que la falta de un consenso ideológico fundamental entre los países en desarrollo hace que sea muy arduo elaborar posiciones mancomunadas que vayan más allá de la retórica. A veces, las sugerencias de los países desarrollados incluyen pagos indirectos. En este caso, a los países en desarrollo les podría resultar difícil ver de manera positiva los pagos indirectos y las conexiones entre los temas que presentan los países desarrollados. Dado que muchas de las negociaciones se llevan a cabo durante numerosas sesiones formales e informales, los países en desarrollo tienen dificultad para enfrentarse con el número de borradores de negociación, el contexto cambiante de las negociaciones, las numerosas reuniones, los procedimientos informales y no transparentes que se emplean para tomar las decisiones. No motiva a nadie ni lleva al éxito el que los países en desarrollo negocien para defender sus intereses nacionales vagamente articulados, mientras que los países desarrollados tienen una visión mucho más clara de sus propios intereses, y un numeroso equipo de negociación. Esto implica que los países en desarrollo participan con un poder de negociación muy debilitado.

## 9.4 Estrategia para la negociación

El *mandato sin contenido para la negociación*, lleva a una *estrategia de negociación defensiva*, que tiene las siguientes características (Gupta 1997; 2000a, b)

- Los negociadores tienden a improvisar. Este método es legal pero no es legítimo ya que no se basa necesariamente en las ideas y puntos de vista dominantes en el país. En estas situaciones, muchos negociadores utilizan indicadores representativos de legitimidad. Esto significa que vuelven a utilizar las ideas, principios y posiciones que su gobierno ha negociado en otros temas. Sin embargo, esto no garantiza que la posición sea pertinente al tema en discusión.
- Los negociadores no se atreven a hacer nuevas propuestas ni tampoco les importa hacerlo. Prefieren errar por precaución. Si un negociador trata de ser constructivo sin el apoyo de su gobierno y si la idea produce un efecto contrario, falla o tiene éxito, es posible que el negociador no pueda explicar a su propio gobierno en qué basó su postura.
- Los negociadores suelen oponerse a las ideas de la otra parte, en este caso, de los países desarrollados. Tal como lo expresó Anil Agarwal en su momento, utilizan el poder de oposición ya que no tienen el poder de proposición.
- Las negociaciones suelen reducir los temas a unas pocas ideas sobre las cuales elaboran posiciones de reacción. El resto suele aceptarse por falta de opciones. Los negociadores suelen concentrarse en “controlar los daños” en lugar de maximizar las ganancias.
- Los negociadores suelen vacilar en su postura si se ofrecen beneficios financieros.
- Los negociadores suelen ver los temas de manera integral y relacionar el tema con otros temas internacionales. De esta manera se los relaciona con la deuda internacional, el comercio y otros temas ambientales tales como la desertificación.
- Los negociadores suelen sentirse defraudados por los resultados de las negociaciones. Dado que las negociaciones proceden relativamente rápido y que los negociadores de los países en desarrollo tienen desventajas y se concentran en controlar los daños, mientras que los países desarrollados tienen una mejor idea de lo que desean lograr de las negociaciones, éstas tienden a favorecer los intereses de los países desarrollados. Esto lleva a que los negociadores de los países en desarrollo se sientan defraudados por los resultados.

- Los negociadores son más vulnerables al uso de pagos indirectos y a las conexiones entre los temas.

El *débil poder para la formación de coaliciones* lleva a una *estrategia frágil y defensiva* que se caracteriza por (Gupta 2000a, b):

- Confusión entre el planteamiento de la coalición de países que piensan de manera similar y el enfoque del G-77 y China. Mientras que algunos países en desarrollo sienten que están más avanzados que el resto de los países en desarrollo, y que deberían formar coaliciones con países desarrollados, los otros países en desarrollo (como por ejemplo, AOSIS y OPEP), sienten que necesitan adoptar el planteamiento del G-77.
- Falta de función rectora entre los países en desarrollo. Por otro lado, la dirección del G-77 y China implica la representación de los intereses de otros países y ese es un precio muy alto que pagar si dichos intereses van en contra de los nacionales.
- Susceptibilidad a las tácticas de división y control. Se pueden distinguir cuatro elementos en las tácticas de división y control: (a) el uso de la palabra “voluntario” (Ver Cuadro 4); (b) el uso selectivo de pagos indirectos de acuerdo a lineamientos establecidos por viejas 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 que ellos mismos puedan ser el siguiente grupo de países que deba asumir compromisos.

Por último, el *débil poder de negociación* lleva a una *estrategia trillada, frágil y defensiva* que se caracteriza por:

- La participación inadecuada en todas las reuniones relevantes;
- La incapacidad de cubrir todos los temas;
- El respaldo y cabildeo inadecuados por parte de los científicos locales, ONGs e industria; y
- La incapacidad de enfrentarse con los procesos informales donde se suelen tomar las decisiones (favor de referirse a la Figura 3).

#### Cuadro 4. Uso de la palabra “voluntario(a)”

La palabra “voluntario(a)” se ha utilizado de manera estratégica durante las negociaciones. Por ejemplo, la palabra fue introducida en el artículo de Actividades Implementadas Conjuntamente (AIC) (*Activities Implemented Jointly – AIJ*) en la CP-1 y sugiere el respeto por la posición de la mayoría de los países en desarrollo que se opusieron a la Implementación Conjunta en 1995, mientras que se permite a una minoría la participación en dicho programa. Claramente, una vez que la AIC tuviera carácter voluntario, todos los países tendrían que competir para participar en ella, asegurándose de no perder acceso a los recursos y tecnologías que estarían disponibles a través de la misma.

La palabra “voluntario(a)” fue utilizada nuevamente en la CP-3. Los países en desarrollo intentaron introducir un artículo sobre la adopción voluntaria de medidas por parte de los países en desarrollo. Esta medida fue derrotada durante las negociaciones de Kioto, pero reapareció en las siguientes discusiones de la Conferencia de las Partes en Argentina, creando más disensión en el mundo en desarrollo. Argentina y Kazakhstán expresaron su voluntad de adoptar medidas voluntarias. Esto inmediatamente puso a los demás países en desarrollo en una posición de negociación difícil. Los países en desarrollo temen el uso de la palabra participación “voluntaria” con relación a las distintas obligaciones debido a que, desde sus puntos de vista, se utiliza para dividir y regir a los países en desarrollo.

### 9.5 Sugerencias

- Trate de encontrar medios creativos para elaborar una posición de negociación antes de llegar a la sesión.
- Si utiliza indicadores representativos de legitimidad, trate de ver si la posición y los principios que se tomaron prestados son pertinentes al tema que se está negociando y verifique si puede exponer una posición más *sustancial* con respecto a contenido, objetivos y plazos.
- Preste atención a los puntos débiles en la preparación y trate de encontrar maneras de minimizar la vulnerabilidad en las negociaciones.
- Trate de encontrar medios creativos para incrementar el número de participantes del equipo de negociación y trate de formar alianzas con otros países.

Para más información lea:

Gupta, J. (1997). *The Climate Change Convention and Developing Countries. From Conflict to Consensus?* (La Convención sobre el Cambio Climático y los Países en Desarrollo. ¿De Conflicto a Consenso?), Environment and Policy Series (Serie Sobre Política y el Medio Ambiente), Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.

Gupta, J. (2000). *North-South Aspects of the Climate Change Issue: Towards a Negotiating Theory and Strategy for Developing Countries*, (Aspectos Norte-Sur Sobre el Cambio Climático: Hacia una Teoría y Estrategia de Negociación para los Países en Desarrollo,) Vol. 3, No. 2, 115–135.

Sagar, A. y M. Kandlikar (1997). *Knowledge, Rhetoric and Power: International Politics of Climate Change* (Conocimiento, Retórica y Poder: Política Internacional Sobre el Cambio Climático), *Economic and Political Weekly*, Diciembre 6, 3140.

“En nombre de mi delegación,…”

-10-

# Estrategias para Hacer Frente a las Negociaciones

## 10.1 Cómo llenar un mandato sin contenido

Para preparar un mandato al plano nacional, el negociador necesita tener (a) una posición de aspiración (lo que usted desea) y (b) una posición de reserva (que establece el mínimo aceptable para el negociador) (Saner 2000). Entre estas dos posiciones se encuentra la zona de posible acuerdo. El negociador necesita un borrador de la propuesta por escrito, con varias maneras alternativas de expresar los mismos conceptos. El o ella también debe saber hasta que punto se puede otorgar concesiones en las negociaciones.

A veces, no existe un mandato real y, entonces, se hace difícil prepararse para las negociaciones. En estos casos, el negociador podrá optar por utilizar la posición de las organizaciones no gubernamentales nacionales o regionales como posición de aspiración, y la posición convencional adoptada por su Ministerio de Relaciones Exteriores como posición de reserva. El negociador necesitará utilizar algunos indicadores representativos de legitimidad para asegurarse de que exista algún tipo de apoyo o respaldo a la posición adoptada. El negociador también deberá negociar en forma interna para obtener apoyo a la posición que se haya elaborado.

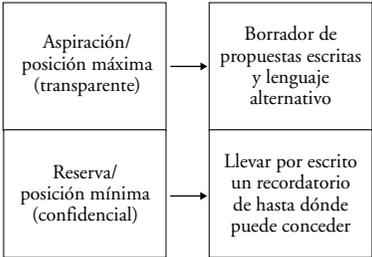
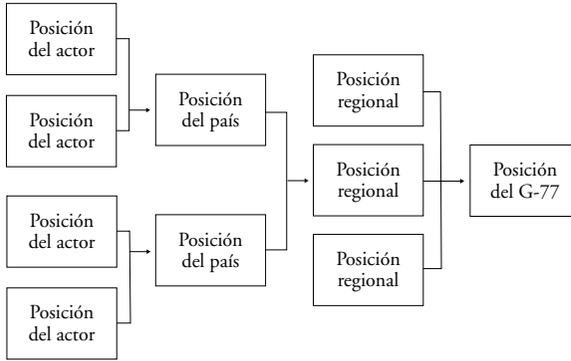


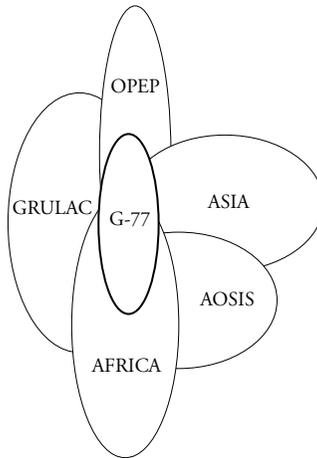
Figura 8. Mandatos de aspiración y reserva

## 10.2 Cómo enfrentar un débil poder de negociación

Puede ser que el negociador quiera entonces utilizar su posición de aspiración para negociar la postura regional. La postura regional no debe estar por debajo de la posición de reserva.



*Figura 9. Posición del G-77*



*Figura 10. Consenso y conflicto de intereses en el G-77*

La posición del G-77 es el común denominador entre todas las posiciones de los países en desarrollo. Es por eso que, por momentos, ésta termina siendo poco sustancial y con escaso valor constructivo. Aquí es donde resulta importante saber cómo aumentar el área en común entre los países del G-77

y China. Tomemos como ejemplo los puntos de vista totalmente diferentes de la AOSIS y la OPEP en cuanto a si se deberían tomar medidas más serias para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en los países desarrollados o no. En los últimos análisis, parecía que para 120 países del G-77 con una gran cantidad de población combinada, era muy importante que se tomaran medidas más serias. Sólo unos pocos países se opusieron. Esto dio origen al nacimiento del Green G-77 (G-77 Verde) (favor de referirse al cuadro 5). Otro ejemplo es el hecho de que algunas ONGs y muchos países en desarrollo creen que el MDL debería estar restringido a ciertas tecnologías y sectores, de manera tal de impulsar al máximo las tecnologías sustentables específicas. Otros temen que, si esto ocurre, habrá recursos limitados para sus países, y por tanto, apoyan el establecimiento de los sumideros y todas las tecnologías. Esto nos lleva a la necesidad de utilizar técnicas de negociación para llegar a una negociación integradora en contraposición con una negociación separatista (favor de referirse a la Sección 8.3). Existe la necesidad de aumentar el número de alternativas, de mantener una serie de posiciones alternativas, de comunicarse claramente, de mejorar las negociaciones a través de la cantidad y calidad de la información y logrando así influir la percepción de los demás.

#### **Cuadro 5. El Green G-77**

En algunas ocasiones, los países en desarrollo han creado, herramientas para enfrentarse con sus desacuerdos dentro de su propio seno. Una de esas ocasiones fue en la CP-1 en 1995. Los países en desarrollo se enfrentaron con la posición de AOSIS, que solicitaba una mayor reducción de emisiones, y con la posición de la OPEP, que quería posponer toda acción seria. Cuando el núcleo del G-77 decidió que quería apoyar a la AOSIS, el embajador de la India redactó un texto y buscó apoyo dentro del resto del G-77. En 48 horas, 72 países del G-77 llegaron a un acuerdo. Para el momento de la decisión, 100 países apoyaron la medida. Quedó claro que la OPEP estaba sola, y que el G-77 mantendría su posición, incluso sin contar con el apoyo de la OPEP. Los países de la OPEP, finalmente, cedieron y se unieron a las negociaciones (Mwandosya 1999).

### 10.3 Estrategias para enfrentarse con el poder débil de negociación

Para el negociador, no basta con tener una posición. El negociador necesita técnicas para influir en el proceso de negociación. Estas técnicas incluyen cómo influenciar sobre la orden del día, el proceso, la redacción de textos, su

distribución informal entre los colegas, su remisión formal a la Secretaría, la respuesta a los interrogantes planteados por los demás, la negociación del texto y la sugerencia de formulaciones alternativas, la verificación de las opiniones sobre las que existe consenso y como se compara con la posición de reserva y, por si fuera poco, la colocación de textos entre corchetes o la utilización de los términos “podemos aceptar”, “tal vez” y/o “demasiado pronto para asumir un compromiso” (favor de referirse a la Sección 10.6).

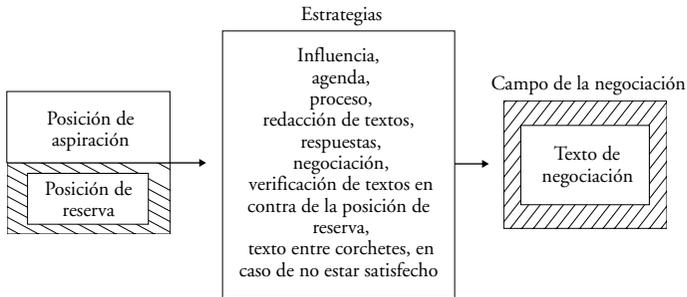


Figura 11. Cómo influir sobre el texto de la negociación

#### 10.4 Redacción

Las negociaciones nunca se redactan en el vacío, salvo en las primeras etapas de las mismas. En general, la redacción debe tomar como base la posición nacional/regional y el texto consolidado de la negociación.

Si el texto de negociación es abrumador: primero, seleccione todo el texto relacionado, directa o indirectamente, con la posición negociadora. Es en estos puntos donde el negociador necesita adoptar una posición y redactar un texto. Cuando el material es neutral, lo mejor es que el negociador lo ignore. Cuando el texto se opone a la posición básica del negociador, éste necesitará contar con borradores alternativos listos para el proceso de negociación.

Texto	Deseado	Neutral	No deseado
Directamente relacionado	Texto borrador	Controlar	Borrador alternativo enfocado al control de daños, objeción, borrado y uso de corchetes
Indirectamente relacionado	Texto borrador	Se puede ignorar	Controlar

Figura 12. Separación de temas

Es de suma importancia contar con una buena capacidad de redacción. No existe una forma rápida de aprender a escribir bien. Sin embargo, es importante recordar que debe haber una combinación de:

- Texto innovador, que resuelva el problema (es decir, nuevas ideas, nuevas opciones) para continuar con el proceso.
- Repetición del texto existente en las decisiones de la CMCC, el PK y la CP para evitar la re-negociación del texto ya acordado.

Al redactar, es importante comprender la connotación de términos específicos (especialmente en inglés, ya que la mayor parte de las negociaciones informales se realiza en idioma inglés). Existe una jerarquía de términos. Los términos “debe” y “deberá” son más fuertes que “debería”, “podría”, “recomienda”, “invita”, etc. Es muy importante el efecto de los términos fuertes en un documento legal.

La redacción de textos no es suficiente; se necesita hacer cabildeo, distribuir los textos y examinar y mejorar el lenguaje utilizado hasta que sea aceptado por los compañeros de coalición. Estos documentos pueden hacerse circular por los pasillos de manera informal, o bien de manera formal en las sesiones de los grupos. Luego, deben remitirse oficialmente a la Secretaría.

## 10.5 Remisión de documentos

Para influir sobre las negociaciones, no sólo es importante redactar textos de posición y textos borrador específicamente relacionados con el texto de la negociación, sino también, es importante presentarlos a la Secretaría como “Documentos Varios” antes de comenzar las negociaciones, y como documentos no oficiales y trabajos de la sala de conferencia durante las negociaciones. Es fundamental respetar la fecha de entrega y que se haga una sola presentación por tema. Presente el texto en forma electrónica ya que esto facilita el proceso.

## 10.6 Intervenciones

El negociador siempre debe tener el permiso del jefe de la delegación y del Presidente para poder hablar. Hablar coherente y claramente frente a una sala llena de negociadores no es una tarea fácil. Por lo tanto, es muy importante tener el texto escrito, ya sea el que fue presentado o el que lo será, como base de las intervenciones. El tiempo también es preciado, por lo que es fundamental que los comentarios sean específicos, breves y precisos. Evite repetir temas. Esto es más fácil cuando se tiene el texto escrito enfrente. También es mejor dedicarle menos tiempo a los discursos de introducción y más tiempo a las sugerencias sobre el texto. Asegúrese de que la propuesta que ha presentado sea el tema de discusión y que no sea descartada sin por lo

menos, una breve consideración. Si los demás objetan a su texto, trate de discutir las razones que fundamentan la presentación del mismo.

Cuando las intervenciones de los otros integrantes no son claras, haga preguntas aclaratorias para comprender el verdadero significado de los enunciados. No dé por hecho que todos los demás han comprendido el tema. Esto le da a usted y a los otros negociadores tiempo para considerar una respuesta. No sólo pregunte “¿qué significa eso?”, sino que pregunte, “¿eso significa...?”. De esta forma, se asegura que no le den una respuesta que no responde realmente a su pregunta. Haga preguntas inquisitivas. Discuta los pros y los contras de un tema en forma abierta. Esto aumenta su oportunidad de negociación, además de clarificar el tema para sus colegas. A la vez, esto mejora el nivel de comprensión y la capacidad de respuesta.

Por lo demás, el negociador debe controlar cada cosa que se agregue al texto. Por ejemplo, si usted insiste en una cláusula que incluya una compensación para adaptación, y la otra parte insiste en la inclusión del término “comprobado”, usted debe comprender que es lo que esto significa. “Comprobado” significa que, sólo es posible solicitar una compensación a los demás países cuando se prueba la relación causa-efecto más allá de toda duda razonable. Tenga cuidado de no aceptar concesiones poco precisas. Especifique las incluyendo contenidos, objetivos y un plan cronológico antes de aceptarlas.

Cuando no esté satisfecho con las sugerencias de otros países, recuerde que el que calla otorga: ¿era esa su intención? Si no es así, tendrá que expresarlo. Al hacerlo, evite ser reiterativo. Al negociar, no dé por sentado que el Presidente es su amigo, aun cuando pertenezca a su misma región. El Presidente se disgustará si usted repite una y otra vez su texto, sin cambiar su redacción para llegar a un consenso. Evite usar términos como “borrar”. Proponga el uso de nuevos términos de compromiso. Cambie “se opone” por “se considera”, “asistir” por “explorar”. Durante la apertura de su participación, trate de evitar frases como “no estamos de acuerdo”, “nos mantenemos en nuestra posición”. En cambio, trate de utilizar términos como “en el espíritu de compromiso”, “para considerar...”, “en favor de llegar a un acuerdo”, “para promover el consenso”, “podemos acordar que...”, “para satisfacer nuestros propios intereses, así como los suyos”, etc. El desacuerdo con un texto por lo general se expresa haciéndolo constar entre corchetes [ ], por medio de notas al pie y con versiones opcionales.

Si quiere que la otra parte acepte algo, utilice sus poderes de negociación, pero nunca conceda sin exigir algo a cambio. Exprese sus reservas cuando no esté seguro si aceptará la totalidad del paquete. Haga un resumen de lo que ya se ha acordado cuando crea que ha obtenido una concesión o cuando se haya negado a hacerla. Asegúrese de que no haya lugar a malentendidos.

Durante el proceso de negociación, el texto entre corchetes se examinará cuidadosamente. Nunca acceda a eliminar un texto sin agregar algo al final de otra oración o texto. Si la cláusula contiene un “debe” en el comienzo, y el próximo texto contiene una negociación importante, es fundamental que, en el proceso de negociación, las partes no negocien la importancia del “debe”, ya que esto debilitaría la verdadera intención de la cláusula. Agregue “en caso apropiado” o “en caso necesario”, cada vez que desee debilitar el texto. Elimine este tipo de cláusulas cuando quiera fortalecer el texto. Esté atento a que la otra parte no incluya estos términos. En la teoría de la negociación, siempre se habla de dividir el trabajo de negociación entre “el bueno” y “el malo”. Si la otra parte tiene un bueno y un malo, discuta con el bueno.

## 10.7 Sugerencias

- Identifique oportunidades para agregar miembros a la delegación; es posible que la industria local quiera financiar su propia participación y que las ONGs y las instituciones académicas quieran tratar de recaudar fondos para unirse a la delegación.
- Familiarícese con las posiciones de los otros países para comprender cuáles son sus expectativas.
- Conozca los recursos de apoyo con los que cuenta y los medios de refuerzo que están a su disposición.
- Adopte la posición de los otros países, si esto le da mayores ventajas.
- Defienda el contenido, no el vocabulario.
- Sea claro y simple y evite la terminología técnica.
- Esté preparado para “salir del paso”.
- No deje que el Presidente lo lleve a aceptar decisiones inaceptables.
- Tenga cuidado con las “trampas” del vocabulario: implicancias políticas no deseables que provienen de textos poco precisos.
- Deje en claro qué es lo que quiere, qué es lo que las otras Partes quieren, y qué puntos son “negociables”.
- Tenga cuidado cuando una Parte hace comentarios halagadores; podría ser una táctica para distraer su atención del contenido.
- Escuche a la otra parte y vea si se están haciendo concesiones.
- Si se introducen nuevos conceptos, asegúrese de que los corchetes estén en el lugar correcto.

“En nombre de mi delegación,…”

- Tenga cuidado con los paréntesis; no deje que los (debe) se conviertan en (debería) o (podría), a menos que sea en su favor.
- Obtenga apoyo para sus objeciones antes de realizarlas. Asegúrese de que los demás lo respaldarán con sus intervenciones.
- Evite el término “borrar”. En cambio, trate de usar palabras alternativas para expresar lo que quiere.
- Tenga cuidado con la expresión “tratado en otro lugar”, “según corresponda”, “todas las partes”, y el comentario: “esto no es pertinente”.
- No todos los integrantes de otras coaliciones son sus opositores en temas específicos; identifique quiénes son sus amigos en temas específicos.
- No agregue el mismo texto en cada párrafo; busque los elementos clave de un párrafo y resáltelos con la mayor fuerza posible.
- Defina su propia estrategia y demuestre iniciativa.
- Utilice las publicaciones de las ONGs para verificar su posición, sus ideas, sugerencias, etc.
- Lleve una agenda durante las negociaciones y registre los procedimientos y, especialmente, tenga un registro detallado de cómo ha manejado las negociaciones. Esta información será extremadamente valiosa para su sucesor en futuras rondas de negociaciones.

---

Para mayor información, visite:

*International Forum for Capacity Building* (Foro Internacional para el Desarrollo de la Capacidad) (con participación de muchas ONGs del Sur)  
<http://ifcb-ngo.org/index.html>

– 11 –

## Sugerencias para el Diplomático Solitario

### 11.1 Introducción

El objetivo es controlar el caos y no simplemente sobrevivir. A continuación, presentamos una lista de sugerencias para lograrlo:

- Familiarícese con los informes de la IPCC y otros organismos científicos para conocer sobre qué puntos existe consenso entre la comunidad científica y sobre cuáles hay incertidumbre.
- Aprenda el vocabulario técnico relacionado con el cambio climático.
- Entienda los aspectos principales y periféricos en el debate y en las negociaciones sobre el medio ambiente.

### 11.2 Memorice y guárdese lo

- Esté completamente familiarizado con la CMCC y el PK; por lo menos llévelos con usted en todo momento.
- Lleve el índice de esta guía con usted en todo momento (favor de referirse al Capítulo 12).
- Subraye los textos pertinentes a su posición en los temas fundamentales de manera que pueda citarlos cuando sea necesario.
- Mantenga una copia de todas las decisiones de la CP a su alcance. Si necesita una, el mostrador de documentos de la CMCC tiene una copia con todas las decisiones para su referencia.
- Tenga a mano una copia de las Reglas de Procedimiento y, si fuera posible, memorice los elementos principales.

### 11.3 Entendiendo el material de lectura

Existe una cantidad abrumadora de información disponible. A fin de estar preparado, debe leer y entender algunas cosas antes de las negociaciones. En términos del material de lectura, concéntrese en:

“En nombre de mi delegación,…”

- De todo el material científico, por lo menos en el resumen ejecutivo de los nuevos informes de la IPCC.
- De todos los documentos oficiales, por lo menos en el texto consolidado de negociación y los CRPs.
- De todos los documentos no oficiales, por lo menos en el Boletín de Negociaciones sobre la Tierra (*Earth Negotiations Bulletin*), ECO y los boletines de las ONGs.

Estos documentos se deben leer para:

- Identificar qué puede servirle a su propia causa.
- Entender la posición de los otros.
- Estar informado acerca de lo que está sucediendo en otros foros.
- Examinar de manera crítica la información científica disponible.
- Analizar de manera crítica cada texto, prestando mayor atención a las políticas de fondo o a las “trampas”.

#### 11.4 Preparándose para las negociaciones

- Prepare su propia posición de aspiración y reserva.
- Esté completamente preparado para cada sesión de negociación.
- Conozca sus intereses y los temas de fondo.
- Identifique al grupo al que pertenece (G-77, no-G-77, no-Anexo I o Anexo I).
- Sepa, o ejerza influencia, sobre la posición regional; notifique al grupo acerca de su posición.
- Sepa, o ejerza influencia, sobre la posición del G-77; notifique al grupo acerca de su posición.
- Sepa, o ejerza influencia, sobre la posición de los grupos dentro del G-77 que no estén de acuerdo con la suya.
- Sepa cuáles son las posiciones principales de los países desarrollados. Sepa cuáles son los temas sobre los que coincide con cada país desarrollado y sobre que temas tiene diferencias.
- Lea distintos documentos que analizan las posiciones de los países con respecto a temas específicos.

- Guarde copias de las posiciones de los grupos y de sus presentaciones durante las negociaciones pasadas y presentes en sus distintos borradores (memoria institucional).
- Averigüe cuáles son los puntos fuertes y débiles del G-77, entiéndalos y trate de contribuir a minimizar los puntos débiles.
- Siempre que sea posible hable a través de un solo vocero.
- Asigne responsabilidades para cada tema de negociación dentro del G-77.
- Siempre trate de presentar las propuestas por escrito y entréguela con anticipación.
- Identifique los intereses más importantes del G-77 y trate de lograrlos en cada uno de los temas.
- Intercambie ideas y planteamientos de manera informal entre los miembros del G-77.
- Algunos delegados tienden a dominar las discusiones. Trate de encontrar formas de comunicación para asegurarse de que usted también tenga oportunidad para expresar sus ideas. Las presentaciones por escrito son una manera de tener un impacto sobre la orden del día y el proceso interno.
- Asegúrese de incluir en sus delegaciones nacionales a delegados que hablan otros idiomas.
- Saque provecho del tamaño del grupo y evite sentirse impotente ante las naciones más ricas.
- Domine los procedimientos internos y los trabajos de grupo. Mantenga una actitud activa dentro del grupo.
- Defina una estrategia propia y ofrezca sugerencias.
- Use las publicaciones de las ONGs para examinar su posición, ideas, sugerencias, etc.

### 11.5 Oriéntese

- Busque las salas de plenaria y la mesa de su país (están organizados por orden alfabético).
- Busque los carteles de los países amigos; ahí están sus aliados.
- Busque las ONGs de su país, las regionales y las internacionales; se sientan al fondo de la sala. Allí podrá encontrar una persona amistosa

que no tendrá problemas en explicarle los términos, textos y le ayudará a encontrar a otros delegados con posiciones de negociación similares a la suya.

- Si usted está solo en su delegación, debería concentrarse en elegir la sesión plenaria más importante para su país.
- Si puede encontrar otro negociador de un país que tenga una posición similar al suyo, y que también está solo, puede dividir las negociaciones en plenaria entre los dos. Esto no es ortodoxo, ya que el otro negociador no puede representar a su país de ninguna manera, pero le puede adelantar los temas que podrían ser pertinentes para su país y usted puede hacer lo mismo por la otra persona.
- Si no entiende los procesos formales, busque a un miembro de alguna ONG de su región y pídale un resumen.

## 11.6 Redacción

- Los textos en borrador se pueden discutir, negociar y luego presentar como documentos varios o CRPs.
- Utilice una combinación de material repetido y nuevo.
- Utilice un vocabulario fuerte.
- Siempre que sea posible, incluya el texto literal de las decisiones de la CP y los documentos de la CMCCC y el KP en su borrador y cítelos continuamente. Esta es la base legal de las negociaciones.

## 11.7 Negociación

- Consiga respaldo para su objeción antes de objetar. Asegúrese de que los otros lo respalden con intervenciones de apoyo.
- Escuche cuidadosamente las objeciones de otros. Identifique a aquellos que son sus aliados respecto a un cierto tema específico.
- Aprenda a dominar el uso de “Mociones” y “Mociones de Orden”.
- Esté atento cuando otros países utilicen “Mociones” y sepa discernir si se trata de una táctica de demora o de una solicitud legítima.
- Una objeción a un consenso expresada en voz alta es, en teoría, suficiente para finalizar el consenso. No utilice mal ese poder, pero sepa que existe.
- Identifique si existen temas en los cuales coincide con otros subgrupos, pero no lo haga a espaldas de su propio grupo, ya que esto podría crear una ruptura diplomática desagradable.

- Todos los miembros del G-77 hablan a través del G-77. Si usted no ha discutido su posición en el G-77, no lo haga en público.
- Escuche cuidadosamente los puntos de vista de otros y vea si están hablando el mismo idioma. No todos en otras coaliciones difieren con usted; identifique a sus amigos con relación a temas específicos.
- Trate de no defender su posición en exceso. Usted podría acorralarse y luego será más difícil cambiar de posición sin perder credibilidad.
- Elabore más de una versión del texto propuesto (el negociador debe anticipar las reacciones).
- Tenga listas las razones para defender los conceptos y posiciones más importantes.
- No introduzca un vocabulario complejo que no clarifique el proceso u ofrezca protección, ya que podría crear problemas imprevistos.
- Esté preparado para explicar porqué el texto existente es aceptable para usted o no.
- Sea flexible y esté preparado para las retiradas tácticas, para apostar y, si fuera necesario, para cambiar el rumbo hacia su objetivo.
- Tenga claro lo que desea, lo que las otras Partes desean y cuáles son los temas que se pueden negociar.
- Tenga cuidado cuando una Parte hace comentarios halagadores por si se trata de una táctica para distraer su atención de los temas más importantes.
- Escuche a la otra parte y trate de ver si está haciendo concesiones.
- Si se introducen nuevos conceptos, asegúrese de que los paréntesis estén en el lugar correcto.
- Tenga cuidado con los paréntesis; no permita que los (serán) se conviertan en (deberían ser) o (podrían ser).
- Evite el uso de la palabra “borrar”. Para ello trate de familiarizarse con otras palabras que tengan el mismo significado.
- Tenga cuidado con la frase “esto está cubierto en otras secciones”, “según sea adecuado”, “certificado”, “todas las partes” y el comentario — “esto no es pertinente”.
- No agregue el mismo texto en todos los párrafos. Tome los elementos principales de un párrafo y hágalo lo más fuerte posible.

- Mantenga un registro de los procedimientos y, en particular, un diario con las distintas sugerencias que hizo el equipo de negociación y póngalo a disposición de los futuros equipos de negociación de su país.

### 11.8 Optimizando la participación de su delegación

- Trate de averiguar qué sucedió durante las sesiones a las que no pudo asistir.
- Identifique el sub-grupo al cual pertenece y encuentre oportunidades durante las comidas o el pasillo para ver qué están tratando de impulsar.
- Asegúrese de estar en el lugar de la Conferencia a las 8 de la mañana para participar de las preparaciones de su región para las negociaciones. Esto también es válido para el lugar donde se reunirá con las personas con quienes discutirá y organizará la estrategia.
- Si su país es miembro del G-77, asista a las reuniones del G-77 que generalmente comienzan a las 9 de la mañana durante las sesiones.
- Al hacer los contactos, mantenga en mente las coaliciones de los países que existen actualmente.
- Los nombres que utiliza la industria pueden ser engañosos. A veces los negocios se convierten en miembros de las coaliciones “verdes” y luego influyen en las normas de estas coaliciones al punto tal que dejan de ser verdes y pierden de vista su objetivo principal.
- Es absolutamente imperativo hacer coaliciones con otros países en desarrollo a largo plazo y compartir la tarea de participar en los procesos uniformes (es decir, la división de trabajo entre los países).
- Identifique oportunidades para agregar miembros a la delegación; puede ser que la industria local quiera financiar su propia participación en las negociaciones y las ONGs y el mundo académico quieran tratar de obtener más recursos para unirse a la delegación.

### 11.9 Controle el progreso de los otros

- También es importante conocer los logros de otros países. Esto significa que es valioso leer los documentos que analizan la puesta en ejecución de los países desarrollados. Además, es importante conocer su posición con respecto a otros países en desarrollo y qué tan lejos están en el proceso de ejecución.

## 11.10 Concentración

- Concéntrese en la agenda y en los puntos que se tratarán.
- Esté atento, especialmente durante las últimas sesiones decisivas. Las decisiones se toman durante las sesiones intermedias y las últimas. No se agote antes de las últimas sesiones. Es en ese momento donde se toman las decisiones más importantes. Guarde energía.
- Trate de administrar el caos. Si está solo, concéntrese en las reuniones formales principales. No se concentre mucho en los informes de ENB, ECO y en los CRPs. Asista a las reuniones regionales. Asista a algunas de las reuniones informativas paralelas, donde a veces se explican algunos temas en un lenguaje simple y con detenimiento. Mantenga su posición de aspiración y de reserva en todo momento.

## 11.11 Desde el sustento hasta los encuentros diplomáticos

Es una ilusión pensar que el mundo de los diplomáticos es un mundo de gala, charlas, comidas finas y champagne. La realidad es que es un mundo muy difícil de largas y agotadoras horas, donde se pasa hambre y noches sin dormir (algo que muy pocos de sus colegas en su país entenderán). Necesita una serie de estrategias para enfrentarse con la tensión nerviosa.

- Alimentos y bebidas: En la mayoría de las sedes donde se llevan a cabo las negociaciones, existen pocos lugares donde comer, las colas son largas y no están ubicados en un lugar conveniente. Prepárese de antemano. Pasar hambre para ahorrar tiempo y recursos no ayuda al proceso de concentración. Lleve una botella con agua.
- Invitaciones sociales: Si tiene una posición clave en las negociaciones, es posible que otras delegaciones le inviten a comer afuera para lograr un consenso. Vaya sólo si tiene tiempo y está preparado con su posición de aspiración y de reserva. De lo contrario, las invitaciones podrían quitarle tiempo de preparación vital. No trate de convencerse de que la otra parte no está muy preparada y puede darse el lujo de tomarse el tiempo para formar coaliciones.
- Invitaciones formales y elecciones: Es un honor estar invitado a participar de las elecciones para las posiciones formales en las negociaciones. Generalmente, tal honor se limita a aquellos diplomáticos que hablan otros idiomas, que tienen conocimientos científicos, administrativos y capacidad de negociación. Si participa, no olvide que ya no representa más a su país y que es muy poco probable que usted pueda defender la posición de su región de manera

“En nombre de mi delegación,…”

directa. Sea consciente de las consecuencias para su país y región antes de ponerse a disposición para dicha posición y aceptarla.

- Sin embargo, ser invitado a ser co-presidente o ser invitado a desempeñar un papel en un grupo informal, le otorga una influencia considerable en el proceso. De manera que vale la pena aceptar la posición si se siente con la suficiente confianza con respecto a su conocimiento del proceso y lo que su país, región y el G-77 desean lograr de las negociaciones. Existen algunos recursos financieros disponibles para promover a los funcionarios de los países menos desarrollados que hayan sido elegidos.

## - 12 - Índice de la CMCC

INDICE: Índice Topical de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático y Documentos Relacionados; Reproducido con el permiso de la Fundación para el Derecho Internacional sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (*Foundation for International Environmental Law and Development*), 46-47 Russell Square, London WC1B 4JP, United Kingdom (Reino Unido), Derechos de Autor © FIELD, 1995, 1996. Versión en Español © FIELD, CSDA, IIDS 2001.

CLAVE: A2 = Anexo II del informe del comité  
P = Preámbulo  
Negrita = Título del Artículo

---

A/AC.237/18(Parte II)/Add.1, anexo I, (número de documento de la Convención)

acceso público a la información sobre cambio climático y sus efectos:

- compromisos, 6.a.ii
- confidencialidad de la información en virtud de la Convención, 12.9
- publicación de los compromisos de información de las Partes, 12.10
- publicación de los informes de la CP, 7.2.f

Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*). Ver libre comercio  
acuerdos institucionales para la Convención, revisión por parte de la CP, 7.2.a

**acuerdos interinos**, 21, A2. Ver también entidades operativas interinas de los mecanismos financieros; secretaría interina  
comunicación de información, A2.6  
congregación del INC, A2.2, A2.3  
firma de la Convención, A2.1  
fondos extrapresupuestales, A2.5  
secretaría interina, A2.4  
adaptación a los efectos adversos del cambio climático:  
ecosistemas y objetivos de la Convención, 2  
evaluación de impactos, 4.1.f  
medidas preventivas, 3.3  
preparándose para, 4.1.e  
programas y medidas nacionales y regionales, 4.1.b  
solventando los costos de, 4.4

**adopción y enmienda de anexos de la Convención, 16.** *Ver* anexos de la Convención

Africa, sequía y desertificación, 4.1.e

Agencia Internacional de Energía Atómica (*International Atomic Energy Agency – IAEA*), condición de observador, 7.6

agricultura:

- impacto de la forma de planeamiento para el cambio climático, 4.1.e
- producción de alimentos, 2
- transferencia de tecnología para reducir las emisiones relacionadas, 4.1.c

**anexos de la Convención, adopción y enmienda, 16**

- adopción y enmienda de, en términos generales, 16.2, 15.2, 15.3, 15.4
- arbitraje, adopción por la CP, 14.2.b, 16.1
- conciliación, adopción por CP, 14.7, 16.1
- enmienda de anexos I y II, 4.2.f, 4.2.g
- entrada en vigencia, 16.3
- forma y contenido, naturaleza de, 16.1
- no aceptación de las Partes, 16.3
- anexo I del Informe del Comité (la Convención)
- anexo II del Informe del Comité, INC/1992/1. *Ver* acuerdos interinos arbitraje. *Ver también* conciliación de disputas
  - anexo sobre, adopción por parte de la CP, 14.2.b
  - declaración sobre, 14.2, 14.3
  - organizaciones de integración económica regional, 14.2.b

áreas áridas y semiáridas. *Ver también* sequía y desertificación

en términos generales, P.19  
recursos financieros y transferencia de tecnología, 4.8.c

áreas que van más allá de la jurisdicción nacional:

investigación y observación sistemática, 5.b

aumento del nivel del mar, P.12, P.19. *Ver también* adaptación; estados de islas pequeñas países

Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (*International Bank for Reconstruction and Development*). *Ver* Fondo del Medio Ambiente Mundial  
beneficios globales, 3.3

Banco Mundial. *Ver* Fondo del Medio Ambiente Mundial

biomasa. *Ver también* sumideros  
administración sustentable de, 4.1.d

bosques, forestación, transferencia de tecnología, reducción de emisiones, 4.1.c

calentamiento global. *Ver* interferencia antropógena con el sistema climático  
cambio climático. *Ver también* interferencia antropógena con el sistema climático; calentamiento global; ciencia del cambio climático  
definido, 1.2

medidas preventivas, 3.3  
objetivo de la Convención, 2

capacidad de las Partes, respectivas. *Ver también* responsabilidades comunes pero diferenciadas

cargas desproporcionadas o anormales en virtud de la Convención, 3.2  
compromisos de EIT, 4.6

- comunicación de información:
    - inventarios nacionales, 12.1.a
    - tiempos de, 12.5
  - condiciones específicas de cada Parte, 3.4
  - educación, capacitación y conciencia pública, 6.a
  - en términos generales, P.6
  - implementación conjunta, facilitación de la misma por parte de la CP, 7.2.c
  - intercambio de información, 7.2.b
  - normas ambientales, suficiencia para las Partes, P.10
  - sistema climático, parte equitativa en la protección de, 3.1
- capacidad endógena:
- investigación y observación sistemática, 5.c
  - mejora y desarrollo de, 4.5
  - SBSTA y, 9.2.d
- Carta de las Naciones Unidas, P.8
- ciencia del cambio climático. *Ver también* metodologías
- evaluación por parte del SBSTA, 9.2.a
  - evolución de, revisión por parte de la CP, 7.2.a
  - intercambio, coordinación y promoción de investigación, P.15, 4.1.h, 5.b
  - prevención, incertidumbre y, 3.3
  - respuestas de efectividad y, P.16
  - suficiencia de los compromisos y, 4.2.d
  - uso de por parte del SBI, 10.2.a
- circunstancias especiales, dificultades especiales, situaciones especiales, necesidades específicas. *Ver también* países particularmente vulnerables y áreas áridas y semiáridas, P.19, 4.8.c
- áreas costeras bajas, P.19, 4.8.b
  - áreas de forestación, 4.8.c
  - contaminación atmosférica urbana, áreas de, 4.8.f
  - decadencia de forestación, áreas susceptibles de, 4.8.c
  - dependencia de combustibles fósiles, P.20, 3.2, 4.8.h, 4.10
  - desastres naturales, áreas propensas a, 4.8.d
  - ecosistemas montañosos, frágiles, P.19, 4.8.g
  - inundaciones, P.19
  - países menos desarrollados, 4.9
  - islas pequeñas, P.19, 4.4, 4.8.a
  - sequía y desertificación, áreas susceptibles de, P.19, 4.8.e
- combustible fósil, particular
- dependencia de, P.20, 3.2, 4.8.h, 4.10
- Comité Intergubernamental de Negociación (*INC, Intergovernmental Negotiating Committee*) para la Convención Marco sobre el Cambio Climático y acuerdos interinos, A2.2
- compartir la carga. *Ver también*
- compromisos; implementación conjunta
- compromisos de las Partes del anexo II, 4.4
  - principios, 3.1
- compromisos, 4**
- compromisos, en común, 4.1
- adaptación, preparándose para, 4.1.e
  - agricultura, planeando para, 4.1.e
  - manejo de la zona costera, planeando para, 4.1.e
- compromiso en común, 4.1.a
- inventario nacional de fuentes y sumideros, 12.1.a
  - pasos tomados para implementar la Convención, 12.1.b
  - tendencias de emisiones globales, 12.1.c
  - comunicación conjunta, 12.8

- comunicación interina de
- comunicación consistente con la Convención antes de su entrada en vigencia, A2.6
- confidencialidad de la información, 12.9, 12.10
- disponibilidad pública de información y, 12.10
- frecuencia, determinación por parte de la CP, 12.5
- Partes de los países en desarrollo:
  - propuestas de proyectos, 12.4
  - soporte técnico y financiero, 12.7
  - tiempos de, 12.4
- Partes de los países menos desarrollados, tiempos de la comunicación, 12.5
- procedimientos para, 12.6
- programación de comunicaciones por parte de la CP, 12.5
- revisión de compromisos, 10.2.b
- soporte de la secretaría, 8.2.c, 12.1, 12.7
- compromisos, Partes de los países en desarrollo. *Ver también* compromisos desarrollo social y económico, erradicación de la pobreza, prioridades principales de, 4.7 recursos financieros en común y transferencia de tecnología, dependencia de, 4.7
- compromisos, Partes del anexo I, 4.2
  - cálculo de emisiones/remociones, metodologías para, 4.2.c
  - comunicación de información, 4.2.b, 12
    - estimación específica de las medidas, 12.2.b
    - políticas y medidas detalladas, 12.2.a
    - tiempos de, 12.5
  - coordinación de instrumentos económicos y administrativos, 4.2.e.i
    - en términos generales, 4.2
    - flexibilidad para EITs, 4.6
    - políticas y prácticas nacionales, revisión por parte de las Partes, 4.2.e.ii
    - revisión y enmienda por parte de la CP, 4.2.b, 4.2.d, 10.2.b
  - compromisos, Partes del anexo II, 4.3, 4.4, 4.5. *Ver también* recursos financieros recursos
    - capacidades y tecnologías endógenas de los países en desarrollo
    - compromisos de las Partes de los países en desarrollo, relación con, 4.7
    - comunicación de información, 12.3
    - costos de adaptación, 4.4
    - Partes, desarrollo y mejora de, 4.5
    - recursos financieros, 4.3
    - transferencia de tecnología, 4.5
  - comunicación conjunta, 12.8
  - comunicación de información, 4.1.a
    - definición de políticas y cambio climático, 4.1.f
    - educación, capacitación y conciencia pública, 4.1.i, 6
    - evaluación del impacto de las medidas de mitigación y adaptación, 4.1.f
    - inundaciones, planeando para la protección y rehabilitación de las áreas afectadas por, 4.1.e
    - inventarios nacionales, 12.1.a
    - inventarios nacionales de fuentes y sumideros, 4.1.a, 12.1.a
    - investigación, observación sistemática y desarrollo de archivos de datos, 4.1.g, 5
    - manejo/conservación/mejora sustentable de sumideros y depósitos, 4.1.d
    - otra información relevante, 12.1.c

- pasos tomados por la Convención, 12.1.b
- programas nacionales y regionales, 4.1.b
- recursos del agua, planeando para, 4.1.e
- sequía y desertificación, planeando para la protección y rehabilitación de áreas afectadas por, 4.1.e
- transferencia de tecnología, emisiones, 4.1.c
- comunicación de información relacionada con la implementación, 12:**
  - evaluación por parte del SBI, 10.2.a
  - Partes del anexo I:
    - descripción detallada de políticas y medidas, 4.2.a, 4.2.b, 12.2.a
    - estimación específica de efectos de políticas, 12.2.b
    - tiempos de, 12.5
  - comunicación interina de información consistente con la Convención antes de su entrada en vigencia, A2.6
  - conciliación de disputas. *Ver también*
  - conciliación de disputas, resolución de cuestiones relacionadas con la implementación
  - conciliación de disputas, 14**
    - arbitraje, 14.2.b
    - conciliación, 14.5, 14.6, 14.7
    - declaraciones, 14.2, 14.3, 14.4
    - negociación, 14.1
    - otros medios pacíficos, 14.1
  - condición de observador, en la CP, 7.6
  - Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Entorno del Hombre (*United Nations Conference on the Human Environment – UNCHE*), P.7
  - Conferencia de las Partes (CP), 7**
    - adopción de protocolos, 17.1
    - agenda, primera sesión:
      - información comunicada por las Partes del Anexo I, revisión de, 4.2.b
      - implementación conjunta, criterios para, 4.2.d
      - mecanismos financiero interino, revisión de, 11.4, 21.3
      - metodologías para el cálculo de fuentes/sumideros, consideración y acuerdo de, 4.2.c
      - necesidades técnicas y financieras para proyectos y medidas de respuesta, 12.7
      - proceso multilateral de consulta, establecimiento de, 13
      - provisión por parte de, 12.7
      - reglas de procedimiento, 7.3
      - resolución de cuestiones relacionadas con la implementación, 13
      - secretaría, designación de permanente, 8.3
      - soporte técnico y financiero para la comunicación de información, suficiencia de los compromisos, revisión de, 4.2.d
    - arbitraje, adopción del anexo sobre, 14.2.b
    - comunicación conjunta, lineamientos para, 12.8
    - comunicación de información
      - compromiso, 4.1.a, 4.1.j
      - confidencialidad de la información, criterio para, 12.9
      - consideración de procedimientos, 12.6
      - frecuencia de informes, determinación de, 12.5
      - soporte financiero para los países en desarrollo, 12.7
    - consenso. *Ver también*
    - procedimientos de toma de decisiones

- adopción de reglas de procedimiento, 7.2.k
- enmiendas a la Convención, 15.3
- conciliación, adopción del anexo sobre, 14.7
- decisiones de, 7.2, 10.2.c
- declaraciones:
  - conciliación de disputas:
    - arbitraje, 14.2.b
    - expiración de, 14.3
    - nueva declaración, efecto de, 14.4
  - Tribunal Internacional de Justicia, 14.2.a
- enmiendas a la Convención, adopción por parte de, 15.2
- establecimiento de, 7.1
- estado del observador, 7.6
- implementación conjunta:
  - criterios para, 4.2.d
  - facilitación de, 7.2.c
- implementación de compromisos:
  - evaluación de, 7.2.e
  - publicación de reportes sobre, 7.2.f
  - recomendaciones sobre, 7.2.g
- intercambio de información, facilitación de, 7.2.b
- mecanismo financiero:
  - cumplimiento de la política de la CP, 11.3.a
  - entidad en operación, convenios con, 11.3
  - políticas, prioridades del programa y criterio de elegibilidad, establecimiento de, 11.1
  - responsabilidad por, 11.1
- medidas de respuesta efectivas en términos de costos, 3.3
- metodologías:
  - compromisos, evaluando la efectividad de, 7.2.d
  - inventarios nacionales, 4.1.a, 7.2.d
- organismos subsidiarios, en términos generales:
  - establecimiento de, 7.2.i
  - reglas financieras, 7.2.k
  - revisión de informes, guía, 7.2.j
  - reglas de procedimiento, 7.2.k, 7.3
- organizaciones internacionales, cooperación con, 7.2.1
- organizaciones regionales de integración económica:
  - arbitraje, 14.2.b
  - alcance de la competencia, 22.3
- otras funciones requeridas, 7.2.m
- primera sesión, preparación para, 21.1, A2.2, A2.3
- primera sesión, reunión de, 7.4
- procedimientos de toma de decisiones. *Ver también* consenso, reglas de procedimiento
  - enmiendas a la Convención, 15.3, 15.6
  - sesiones extraordinarias de la CP, programación de, 7.5
  - condición de observador, 7.6
  - protocolos de la Convención, 17.5
  - organizaciones regionales de integración económica, 18.2
  - derecho a votar, 18
  - mayorías específicas, 7.3
- recursos financieros:
  - identificando la necesidad de, 12.7
  - movilización para, 7.2.h
- reglas de procedimiento, 7.2.k, 7.3, 7.6
- reglas de procedimiento, 7.2.k, 7.3, 7.6
- reglas financieras, 7.2.k
- revisión de la implementación, 7.2
- revisión de las obligaciones de las Partes por parte de, 7.2.a
- SBI:
  - asistencia del, 10.1
  - guía sobre, 10.2

- SBSTA:  
    mayor elaboración de, 9.3  
    preguntas a, 9.2.e  
secretaría:  
    acuerdos administrativos y contractuales, 8.2.f  
    informes de, 8.2.d  
    otras funciones, 8.2.g  
    permanente, designación de, 8.3  
    sesiones de, 7.4, 7.5  
    sesiones extraordinarias, programación de, 7.5  
costos completos acordados. *Ver* recursos financieros  
costos de incremento. *Ver también* recursos financieros  
    costos totales de incremento acordados, 4.1, 4.3  
    propuestas de proyectos por parte de las Partes de los países en desarrollo, 12.4  
costos totales de incremento acordados. *Ver* recursos financieros  
cualquier instrumento legal relacionado. *Ver también* protocolos conciliación de disputas, 14.8  
    objetivo de la Convención, 2  
    revisión de la implementación por parte de la CP, 7.2  
**depositario, 19**  
    adherencia unilateral al anexo, I, 4.2.g  
    anexos y enmiendas de anexos a la Convención, 16.3, 16.4, 16.5  
    enmiendas a la Convención, instrumentos de aceptación, 15.4, 15.5  
    protocolos, 17, 19  
    ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, 22.1  
    retiro, notificación de, 25.1  
    textos auténticos, 26  
depósitos definidos, 1.7. *Ver también* sumideros  
    derecho a promover un desarrollo sustentable, 3.4  
**derecho a votar, 18**  
desarrollo sustentable:  
    derecho a, 3.4  
    libre comercio, 3.5  
    manejo de sumideros y depósitos, 4.1.d  
    necesidad de recursos, P.22  
“economías en transición” (EITs). *Ver* Partes que están atravesando el proceso de transición a una economía de mercado  
ecosistemas marinos. *Ver también* sumideros  
    importancia de, P.4  
    manejo sustentable de, 4.1.d  
ecosistemas montañosos, frágil, P.19, 4.8.g  
ecosistemas terrestres. *Ver* sumideros  
    importancia de, P.4  
    manejo sustentable de, 4.1.d  
**educación, capacitación y conciencia pública, 6**  
    compromiso, 4.1.i  
    cooperación y promoción internacional, 6.b  
    leyes y regulaciones nacionales, conformidad con, 6.a  
    promoción y facilitación nacional, sub-regional y regional, 6.a  
efectos adversos del cambio climático. *Ver también* adaptación  
    ciencia de, 9.2.a  
    compromisos de las Partes del anexo I, 3.1, 4.4  
    definido, 1.1  
    educación, capacitación y conciencia pública, 6  
    en términos generales, P.1, P.2, P.19,  
    vulnerabilidad con respecto, 3.2, 4.8, 4.10

- eficiencia energética:
  - medidas preventivas, P.22
  - transferencia de tecnología para, 4.1.c
- EITs. *Ver* economías en transición
- emisiones. *Ver* inventarios nacionales;
- mitigación
  - definidas, 1.4
  - metodologías para la evaluación de la efectividad de medidas, 7.2.d
  - tendencias de las emisiones globales, comunicación de, 12.1.c
- “enfoque amplio”, P.18, 3.3
- enmiendas de la Convención, 15**
  - adopción, 15.2
  - depositario, 15.3
  - entrada en vigencia, 15.4, 15.5
  - instrumentos de aceptación, 15.4
  - propuesta, 15.1
  - votación, 15.3, 15.6
- entidad interina de operación del mecanismo financiero. *Ver también* FMAM
  - acuerdo sobre convenios con la CP, 11.3
  - designación de, 21.3
  - gobierno de, 11.2
  - membrecía de, 11.2, 21.3
  - modalidades para reconsiderar las decisiones de financiación, 11.3.b
  - modalidades para asegurar la conformidad con la política de la CP, 11.3.a
  - revisión de, 11.4
- entrada en vigencia, 23**
  - anexos y enmiendas a los anexos de la Convención, 16.3, 16.4, 16.5
  - Convención:
    - primera sesión de la CP y, 7.4
    - en términos generales, 23
    - enmiendas a la Convención, 15.4, 15.5
- erradicación de la pobreza:
  - compromisos de las Partes de los países en desarrollo, 4.7
  - respuestas al cambio climático y, P.21
- evaluación del impacto de las medidas de mitigación sobre el medio ambiente, 4.1.f
- firma, 20**
  - elegibilidad de estados, 20
  - UNCED y, A2.1
- Fondo del Medio Ambiente Mundial – FMAM (*Global Environment Facility – GEF*). *Ver también* entidad interina de operación del mecanismo financiero
  - beneficios globales, 3.3
  - costos de incremento, 4.1, 4.3
  - delegación de la operación del mecanismo financiero a, 21.3
  - gobierno de, 11.2
  - membrecía de, 11.2, 21.3
  - reestructuración de, 11.2, 21.3
- fondos extrapresupuestales para acuerdos interinos, A2.5
- fuentes de emisiones de gases de efecto invernadero
  - definidas, 1.9
  - desarrollo social y económico, impacto del cambio climático y respuestas. *Ver también* impactos económicos y sociales del cambio climático y respuestas
    - impactos adverso de las respuestas al cambio climático, P.21
  - limitación de la capacidad de los países en desarrollo para responder, P.6
  - consecuencias de las estrategias de respuesta, 4.1.g
  - consideraciones del cambio climático, 4.1.f
  - contextos, 3.3

- crecimiento de las emisiones de las Partes de los países en desarrollo, P.3, 3.4
  - prioridades nacionales y regionales de desarrollo, 4.1
  - programas de desarrollo nacional, 3.4
  - sistemas socioeconómicos, 1.1
  - inventarios nacionales, 4.1.a
  - políticas amplias, 3.3
  - gases de efecto invernadero. *Ver también* depósitos; fuentes; sumideros: cambio climático, P.2
  - definido, 1.5
  - “enfoque amplio”, P.18
  - objetivo de la Convención, 2
  - precursores de, 1.4, 1.7, 1.8, 1.9
  - responsabilidad histórica para las emisiones, P.3
  - generaciones actuales y futuras. *Ver también* Naciones Unidas – Aspectos Generales Resoluciones de la Asamblea, P.11, P.23, 3.1
  - igualdad. *Ver también* igualdad intergeneracional
    - compromisos de las Partes del anexo I, 4.2.a
    - mecanismo financiero, sistema de gobernación, 11.2
    - protección del sistema climático, 3.1
  - igualdad intergeneracional. *Ver también* generaciones actuales y futuras, P.11, P.23, 3.1
    - Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (*Intergovernmental Panel on Climate Change – IPCC*), 21.2
  - impactos adversos de las respuestas con respecto al cambio climático. *Ver también* consecuencias sociales y económicas del cambio climático
    - en términos generales, P.21
    - vulnerabilidad de las Partes para, 4.8, 4.10
  - impacto económico y social del cambio climático y respuestas. *Ver también* efectos adversos del cambio climático
    - consideraciones científicas, técnicas y económicas, P.16
    - costo para los países en desarrollo de la armonización de normas ambientales, P.10
    - efecto adverso, definición, 1.1
    - en términos generales, P.6
    - evaluación del impacto de medidas de adaptación y mitigación, 4.1.f
    - evaluación por parte de la CP, 7.2.e
    - impacto adverso, prevención de, P.21
    - intercambio de información, 4.1.h
    - investigación y observación sistemática, 4.1.g
    - medidas preventivas, 3.3
    - necesidad de crecer, P.22
    - objetivo de la Convención, 2
    - sistema económico internacional, 3.5
  - implementación. *Ver también* SBI de la Convención, evaluación por parte de la CP, 7.2.e, 10.1 de las decisiones de la CP, 10.2. de programas nacionales, 4.1.b
  - organismos subsidiarios, 7.2.i
  - pasos tomados o contemplados, comunicación de, 12.1.b
  - publicación de informes de la CP, 7.2.f
  - recomendaciones de la CP, 7.2.g
  - resolución de cuestiones en relación con, 13
- implementación conjunta (*joint implementation*). *Ver también* compartir carga
    - critérios para, 4.2.d
    - facilitación por parte de la CP, 7.2.c permitida, 3.3, 4.2.a, 11.5

informes:

- de la CP, 7.2.f
- de la entidad interna de operación, 11.3.c
- de la Secretaría, 8.2.d
- de las Partes, *Ver* compilación y comunicación de información del SBI, 10.1
- del SBSTA, 9.1

inquietudes comunes de la humanidad, P.1

intercambio de información:

- compromiso en términos generales, 4.1.h
- CP y, 7.2.b
- educación y conciencia pública, 6.b.i
- en términos generales, P.15
- información de áreas que van más allá de la jurisdicción nacional, 5.b

interferencia antropógena con el sistema climático:

- cambio inducido por el hombre y el derecho de promover el desarrollo sustentable, 3.4
- objetivo de la Convención, 2

inundaciones, planeando para la protección y rehabilitación de las áreas afectadas por, 4.1.e

inventarios nacionales:

- capacidades de las Partes, 12.1.a
- compromisos, 4.1.a
- comunicación de, 12.1.a
- metodologías para, 7.2.d
- publicación de, 4.1.a

investigación y observación sistemática, 5

- compromisos, 4.1.g, 5
- programas internacionales e intergubernamentales y redes, P.15, 5.a
- SBSTA y, 9.2.d

libre comercio:

- armonización de las normas para el medio ambiente, P.10
- en términos generales, 3.5

manejo/conservación/mejoramiento sustentable, 4.1.d

- biomasa, 4.1.d
- bosques, 4.1.d
- ecosistema terrestre, 4.1.d
- ecosistemas costeros, 4.1.d
- ecosistemas marinos, 4.1.d
- océanos, 4.1.d

manejo de la zona costera. *Ver también* adaptación, planear para, 4.1.e

manejo de residuos y transferencia de tecnología, reducción de emisiones, 4.1.c

**mecanismo financiero, 11.** *Ver también* acuerdos interinos; agencias interinas de operación

CP y:

- critérios, 11.1
- decisiones con respecto a las políticas, prioridades del programa y elegibilidad
- guía de, 11.1
- reportando a, 11.3.c
- responsabilidad por, 11.1, 11.3.c
- revisión de, 11.4

definición de, 11.1

entidad/entidades internacionales de operación:

- acuerdo con la CP, 11.3
- confiando a, 11.1
- sistema de gobierno, 11.2

medidas de respuesta, impactos de. *Ver también* adaptación; mitigación consecuencias económicas y sociales, 4.1.g, 4.1.h

evaluación por parte de la CP, 7.2.e

evaluación por parte de SBSTA, 9.2.b

metodologías para el cálculo de emisiones y remociones, comparable:

inventarios nacionales, 4.1.a, 7.2.d, 12.1.a

promoción y acuerdo por parte de la CP, 4.1.a, 7.2.d, 12.1.a

SBSTA, 9.2.e

mitigación del cambio climático:

compromiso de las Partes del anexo I, 4.2.a

efectividad de las medidas tomadas:

evaluación de impacto, 4.1.f

estimación por parte de las Partes, 4.2.a, 12.2.b

evaluación por parte de la CP, 7.2.e

evaluación por parte del SBI, 10.2.a

medidas preventivas, 3.3

programas nacionales y regionales, 4.1.b

transferencia de tecnología, 4.1.c

Naciones Unidas, condición de observador, 7.6

no-Partes, condición de observador de la CP, 7.6

**objetivo de la Convención, 2:**

compromisos de las Partes del anexo I, 4.1.a, 4.2.a, 4.2.d, 4.2.e

revisión de la CP, 7.2.a, 7.2.d, 7.2.e, 7.2.m

Principios de, 3.0

ONGs. *Ver* organizaciones no gubernamentales

**Organismo Subsidiario de Implementación (*Subsidiary Body on Implementation – SBI*) 10.** *Ver también* implementación

compilación y comunicación de información, 10.2.a

composición de, 10.1

cuestiones del SBSTA, 9.2.e

decisiones de la CP, 10.2.c

establecimiento, 10.1

evaluación del efecto de medidas de respuesta, 10.2.a

informes de la CP, 10.1

revisión de compromisos, 4.2.d, 10.2.b

**Organismo Subsidiario para el Asesoramiento Científico y Tecnológico (*Subsidiary Body for Scientific and Technological Advice – SBSTA*) 9:**

asesoramiento:

desarrollo endógeno de capacidad, 9.2.d

investigación y desarrollo, 9.2.d

transferencia de tecnología, 9.2.c

composición de, 9.1

CP y:

informes a, 9.1

respuesta a cuestiones de, 9.2.e

evaluación de la ciencia del cambio climático, 9.2.a

evaluación de los efectos de las medidas tomadas, 9.2.b

establecimiento de, 9.1

organismos existentes, relación con, 9.2

otros organismos subsidiarios, respuesta a preguntas de, 9.2.e  
tecnologías para el cambio climático, identificación, 9.2.c

organismo supremo de la Convención. *Ver* Conferencia de las Partes

organismos subsidiarios. *Ver también* SBI, SBSTA

comunicación de información por parte de las Partes, 12.6

establecimiento de, 7.2.i

preguntas para el SBSTA, 9.2.e

reglas de procedimiento, 7.2.k

reglas financieras para, 7.2.k

revisión de informes, guía por, 7.2.j

Organización Meteorológica Mundial (*World Meteorological Organization – WMO*), contribuciones importantes de, P.15

organización regional de integración económica:

compromisos, 4.2.a. nota al pie de la página

definida, 1.6

derecho a voto, 18.2

entrada en vigencia de la Convención, 23.2

exención de competencia,

declaración de, 22.3

modificación de, 22.3

protocolos, 1.6

ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, 22.1, 23.2

resolución de disputas, 14.2.a, 14.2.b

organizaciones internacionales e intergubernamentales

contribuciones importantes, P.15

CP y, 7.2.1

respaldo técnico y financiero de, 12.7

SBSTA, 9.1

organizaciones no gubernamentales (ONGs). *Ver también* participación pública

condición de observador, 7.6

participación en la educación, capacitación y conciencia pública, 4.1.g

relación con la CP, 7.2.1

países especialmente vulnerables, P.19, 4.8. *Ver también* adaptación, islas

pequeñas, países menos desarrollados, necesidades específicas y situaciones especiales

países menos desarrollados:

información de comunicación, 12.5

participación en el INC, A2.5

recursos financieros, 4.9

Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (*Intergovernmental Panel on Climate Change – IPCC*)

Partes de los países desarrollados y otras Partes desarrolladas. *Ver también* Partes del anexo I, P.18, 3.1

Partes del Anexo I. *Ver también*

compromisos, Partes de los países desarrollados y otras Partes

desarrolladas; Partes que se encuentran en el proceso de transición a una economía de mercado (EITs)

adherencia unilateral a la lista, 4.2.g

enmienda de la lista por la CP, 4.2.f

Partes del Anexo II. *Ver también*

compromisos, recursos financieros

enmienda de la lista por la CP, 4.2.f

Partes que están atravesando el proceso de transición a una economía de mercado (EITs). *Ver también*

compromisos, Partes del anexo I

anexo I de la Convención, notas de página

flexibilidad en la implementación de compromisos, 4.6

recursos financieros para, 4.5

participación pública en el tratamiento del cambio climático, 6.a.iii. *Ver también* organizaciones no gubernamentales

pequeños países isleños, vulnerabilidad de. *Ver también* países particularmente vulnerables

en términos generales, P.19

participación en el INC, A2.5

recursos financieros, 4.4, 4.8.a

política de “no arrepentimiento”, P.17

políticas y medidas nacionales y regionales:

compromisos, 4.2.a

derecho al desarrollo sustentable y, 3.4

efectividad de, 12.2.b

- organizaciones regionales de integración económica y, 4.2.a (al pie de la página)
- principio preventivo y, 3.3
- preámbulo, P**
- principio de prevención, medidas de prevención,
  - en términos generales, P.16, 3.3
  - reducción de incertidumbres, 4.1.g
- Principios de la Convención, 3.0**
- Principio 21 de la Declaración de Estocolmo, P.8
- proceso multilateral de consulta. *Ver* resolución de cuestiones relacionadas con la implementación
- producción de alimentos, amenaza a, 2
- Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (*United Nations Development Programme – UNDP*). *Ver* Fondo del Medio Ambiente
- Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (*United Nations Environment Programme – UNEP*). *Ver también* Fondo del Medio Ambiente Mundial (FMAM)
  - contribuciones importantes, P.15
  - rol en el FMAM, P.21.3
- programas nacionales y regionales de desarrollo:
  - compromisos y, 4.1, 4.1.b
  - integración del cambio climático con, 3.4
- Protocolo de Montreal/Convención de Viena
  - contexto legal, P.13
  - exclusión de la cobertura de la Convención, 4.1.a, 4.1.b, 4.1.c, 4.1.d, 4.2.a, 4.2.b, 4.2.e.ii, 4.6, 12.1.a
- protocolos, 17.** *Ver también* cualquier instrumento legal relacionado.
  - depósito, 19
  - organizaciones regionales de integración económica, 1.6
  - retiro, 25.3
- publicación. *Ver también* acceso a la información pública
  - inventarios nacionales, 4.1.a
  - programas nacionales y regionales, 4.1.b
- ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, 22.** *Ver también* declaraciones; reservas
- recursos del agua, planeando para, 4.1.e
- recursos financieros. *Ver también* compromisos, Partes del anexo II; mecanismo financiero
  - bases para otorgarlos o de concesión, 11.1
  - canales bilaterales, regionales y multilaterales, 11.5
  - compartir la carga y, 4.3
  - compromisos de las Partes de los países en desarrollo, dependencia de, 4.7
  - comunicación de información, respaldo de, 12.7
  - costos de adaptación, 4.4
  - costos en incremento totales acordados, 4.1, 4.3
  - costos totales acordados, 4.3, 12.1
  - disponibilidad de, comunicación de las Partes de los países en desarrollo, 12.5
  - EITs, 4.5
  - monto necesario y disponible,
    - determinación de, 11.3.d, 12.7
    - revisión de, 11.3.d
  - movilización por parte de la CP, 7.2.h
  - nuevo y adicional, 4.3
  - suficiencia y predecibilidad del flujo de fondos, 4.3
- recursos financieros nuevos y adicionales. *Ver* recursos financieros

reglas de procedimiento. *Ver* CP;  
organismos subsidiarios

reservaciones, 24

resolución de cuestiones relacionadas  
con la implementación, 13

resoluciones de la Asamblea General  
de las Naciones Unidas:

43/53, *Protección del clima global  
para las generaciones actuales y  
futuras de la humanidad*, P.11

44/172, *Plan de acción para  
combatir la desertificación*, P.12

44/206, *Posibles efectos adversos del  
aumento del nivel del mar y de las  
áreas costeras, especialmente las áreas  
costeras bajas*, P.12

44/207, *Protección del clima global  
para las generaciones actuales y  
futuras de la humanidad*, P.11

44/228, *Conferencia de las Naciones  
Unidas sobre el Medio Ambiente y  
Desarrollo*, P.11

45/212, *Protección del clima global  
para las generaciones actuales y  
futuras de la humanidad*, P.11, 21.1,  
A2.4, A2.5

46/169, *Protección del clima global  
para las generaciones actuales y  
futuras de la humanidad*, P.11, A2.2,  
A2.4

responsabilidad común pero  
diferenciada, *Ver también* capacidades  
respectivas

compromisos y, 4.1

emisiones históricas y, P.3, P.18, 4.6

respuesta al cambio climático y, P.6,  
3.1

“responsabilidad estatal” P.8

retiro de la Convención, 25

salud pública, evaluación del impacto  
de las medidas de mitigación y  
adaptación, 4.2.h

SBSTA. *Ver* organismo subsidiario  
para asesoramiento científico y técnico  
sector industrial y transferencia de  
tecnología, 4.1.c

sectores económicos, inclusión en  
medidas de respuesta, 3.3

secretaría, 8. *Ver también* secretaría  
interina

acuerdos administrativos y  
contractuales, 8.2.f

compilación y comunicación de  
información, 8.2.c, 12.6

coordinación con otras secretarías,  
8.2.e

establecimiento, 8.1

funciones, 8.2

informes para la CP, 8.2.d

informes presentados, compilación  
y transmisión, 8.2.b

observadores, 7.6

ofreciendo servicios a la CP y  
organismos subsidiarios, 8.2.a

otras obligaciones, 7.2.g

programación de sesiones  
extraordinarias de la CP, 7.5

respaldo técnico y financiero de,  
12.7

secretaría interina. *Ver también*  
secretaría; Naciones Unidas – Aspectos  
Generales

Resoluciones de la Asamblea  
45/212, 46/169

cooperación con el IPCC, 21.2

designación, 21.1

reunión de la CP, 7.4

Secretario General, A2.4

sector del transporte y transferencia de  
tecnología, 4.1.c

Segunda Conferencia Mundial sobre el  
Clima (*SWCC, Second World Climate  
Conference*), Declaración Ministerial,  
contexto para la Convención, P.14

seguro, consideración completa, 4.8

sequía y desertificación:

- en términos generales, P.12, P.19
- países afectados por, participación en el INC, A.2.5
- planeando para la protección y la rehabilitación, 4.1.e

sistema climático:

- archivos de información sobre, 4.1.g
- definido, 1.3
- intercambio de información sobre, 4.1.h
- protección de, P.23, 2

soberanía, P.9

sumideros para emisiones de gases de efecto invernadero:

- definido, 1.8
- compromiso de las Partes del anexo I, 4.2.a
- importancia de, P.4
- inventarios nacionales, 4.1.a
- metodologías para el cálculo de remociones, 7.2.d
- políticas amplias, 3.3
- programas nacionales y regionales, 4.1.b

**textos auténticos, 26**

título de artículos, como ayuda para el lector, 1 (nota al pie de la página)

transferencia de tecnología:

- circunstancias especiales, 4.8
- compromisos de los países en desarrollo, relación con, 4.7
- desarrollo, aplicación y difusión de, compromisos, 4.1.c
- mecanismo financiero, 11.1
- necesidad de recursos, P.22
- otras Partes y organizaciones, 4.5
- países menos desarrollados, 4.9
- recursos financieros, 4.3
- tecnologías óptimas para el medio ambiente y conocimiento técnico (*know-how*), 4.5 SBSTA, 9.2.c

transparencia, mecanismo financiero, gobierno de, 11.2

Tribunal Internacional de Justicia (*International Court of Justice – ICJ*):

- conciliación de disputas, 14.2.a, 14.4

Partes del Estatuto elegibles para la firma, 21.2

votación. *Ver* toma de decisiones

Para obtener más información lea:

Secretaría de la CMCC (1999). Glosario de acrónimos del cambio climático y jerga. Banco Mundial (1999). Términos del Fondo Mundial del Medio Ambiente con algunas definiciones.

Para obtener más información visite:

“Glosario de acrónimos del cambio climático y jerga”. Naciones Unidas. Convención Marco de las Naciones Unidas para el Cambio Climático <http://www.unCMCC.int/siteinfo/glossary.html>

“Glosario de Términos del Cambio Climático”, Organismo de Protección del Medio Ambiente de los Estados Unidos (*United States Environmental Protection Agency*), Sitio del calentamiento mundial, <http://www.epa.gov/globalwarming/glossary.html>

“Guía de referencia del Tratado”, Colección de tratados de las Naciones Unidas: <http://untreaty.un.org/english/guide.asp>

– 13 –  
Referencias

Agencia Central de Inteligencia (2000). *The World Factbook* (El Libro Mundial de Hechos), Washington D.C.: <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>

Andresen, S. y J. Wettestad (1992). *International Resource Cooperation and the Greenhouse Problem, Global Environmental Change, Human and Policy Dimension*, (Cooperación de Recursos Internacionales y el Problema de Gases de Efecto Invernadero, Cambio Global del Medio Ambiente, Dimensiones Humanas y Políticas), Vol. 2, No. 4, Diciembre 1992, Butterworth-Heinemann, Oxford, 277–291.

Aslam, M.A. (1998). *The Clean Development Mechanism: Unravelling the Mystery* (El Mecanismo de Desarrollo Limpio: Descifrando el Misterio), trabajo presentado en la Evaluación Climática y Desarrollo de Políticas después de Kioto, organizado por el Foro para el Cambio Climático del MIT y el Instituto Real para Asuntos del Medio Ambiente, Londres, 16 de junio.

Banco Mundial (2000). *Entering the 21st Century* (Ingresando al Siglo XXI); Informe sobre el Desarrollo Mundial, Banco Mundial, Washington.

Banuri, T., K. Goran-Maler, M. Grubb, H.K. Jacobson y F. Yamin (1996). *Equity and Social Considerations* (Consideraciones Sociales y de Igualdad), en Bruce, J., Hoesung Lee y E. Haites (eds.), *Climate Change 1995: Economic and Social Dimensions of Climate Change* (Cambio Climático 1995: Dimensiones Sociales y Económicas del Cambio Climático); Contribución del Tercer Grupo de Trabajo al Segundo Informe de Evaluación del Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático, Cambridge University Press, Cambridge, 79–124.

Benedick, R.E. (1993). *Perspectives of a Negotiation Practitioner* (Perspectivas de un Practicante de Negociación), en Sjostedt, G. (ed.), *International Environment Negotiation* (Negociación del Medio Ambiente Internacional), IIASA, Laxenberg, 219–243.

Bolin, B. (1998). *The Kyoto Negotiations on Climate Change: A Science Perspective* (Las Negociaciones de Kioto sobre el Cambio Climático: Una Perspectiva de la Ciencia), *Science*, Vol. 279, 330–31.

Boyer, B.S. (2000). *Conference Diplomacy and UN Rules of Procedure* (Diplomacia de la Conferencia y Reglas de Procedimiento de las Naciones Unidas), Presentación en el Taller de Miami sobre la Habilidad de Negociación para los Temas sobre el Clima, 24 de julio del 2000.

Carpenter, C. y A.C. Kallhauge (2000). *Climate Change Capacity Project* (Proyecto de Capacidad del Cambio Climático), Informe del Taller Dakar, 17–21 de julio del 2000, International Institute for Sustainable Development (Instituto Internacional para el Desarrollo Sustentable), Winnipeg.

CMCC (Convención Marco de la Naciones Unidas sobre el Cambio Climático) (*CMCC – United Nations Framework Convention on Climate Change*), (Nueva York) 9 de mayo de 1992, en vigencia el 24 de marzo de 1994; 31 I.L.M. 1992.

Cumbre del Sur del Grupo de los 77 (2000). Declaración de la Cumbre del Sur que se llevó a cabo en La Habana entre el 10 y el 14 de abril del 2000.

Dasgupta, C. (1994). *The Climate Change Negotiations* (Las Negociaciones del Cambio Climático), en Mintzer, I.M. y Leonard, J.A. (eds.), *Negotiating Climate Change: The Inside Story of the Rio Convention* (Negociando el Cambio Climático: La Historia de la Convención de Río Vista desde Adentro), Cambridge University Press, Cambridge, 129–148.

Eizenstat, S. (1998). *Eizenstat Addresses Climate Change Treaty Concerns* (Eizenstat Trata las Cuestiones del Tratado del Cambio Climático), Discurso del Subsecretario del 14 de abril de 1998 ante la Asociación de Mujeres en el Comercio Internacional (Association of Women in International Trade).

Emsley, J. (ed.) (1996). *The Global Warming Debate: The Report of the European Science Forum* (Debate sobre el Calentamiento Global: Informe del Foro Europeo de la Ciencia), Bournemouth Press Limited, Dorset.

Goldemberg, J. (1994). *The Road to Rio* (El Camino a Río), en Mintzer, I.M. y Leonard, J.A. (eds.), *Negotiating Climate Change: The Inside Story of the Rio Convention* (Negociando el Cambio Climático: La Historia de la Convención de Río Vista desde Adentro), Cambridge University Press, Cambridge, 175–186.

Greene, O. (1996). *Lessons from Other International Environmental Agreements* (Lecciones de Otros Acuerdos Internacionales sobre el Medio Ambiente), en M. Paterson y M. Grubb (eds.), *Sharing the Effort – Options for Differentiating Commitments on Climate Change* (Compartiendo el Esfuerzo – Opciones para la Diferenciación de Compromisos sobre el Cambio Climático), The Royal Institute of International Affairs (El Instituto Royal de Asuntos Internacionales), Londres, 23–44.

Gupta, J. (1997). *The Climate Change Convention and Developing Countries – From Conflict to Consensus?* (La Convención del Cambio Climático y los Países en Desarrollo – ¿Del Conflicto al Consenso?), *Environment and Policy Series* (Series de Política y el Medio Ambiente), Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.

Gupta, J. (2000a). *Climate Change: Regime Development and Treaty Implementation in the Context of Unequal Power Relations* (Cambio Climático: Desarrollo del Régimen e Implementación de Tratados en el Contexto de Relaciones Desiguales de Poder), Institute for Environmental Studies (Instituto para Estudio del Medio Ambiente), 0-00/02.

Gupta, J. (2000b). *North-South Aspects of the Climate Change Issue: Towards a Negotiating Theory and Strategy for Developing Countries* (Aspectos Norte-Sur del Tema del Cambio Climático: Hacia una Teoría y Estrategia de Negociación para los Países en Desarrollo, *International Journal of Sustainable Development* (Boletín Internacional del Desarrollo Sustentable), Vol. 3, No. 2, 115–135.

Houghton, J.T., L.G. Meira Filho, B.A. Callander, N. Harris, A. Kattenberg y K. Maskell (eds.) (1996). *Climate Change 1995: The Science of Climate Change* (Cambio Climático 1995: La Ciencia del Cambio Climático), Cambridge University Press, Cambridge, 4.

Houghton, J.T., L.G. Meira Filho, J. Bruce, H. Lee, B.A. Callander, E. Haites, N. Harris y K. Maskell (eds.) (1995). *Climate Change 1994: Radiative Forcing of Climate Change and an Evaluation of the IPCC IS92 Emission Scenarios* (Cambio Climático 1994: Forzamiento de Radiación del Cambio Climático y Evaluación de los Escenarios de Emisión del IPCC IS92), Cambridge University Press, Cambridge, 22.

IPCC (1994). *Equity and Social Considerations Related to Climate Change* (Consideraciones Sociales y de Igualdad en Relación con el Cambio Climático), Procedimientos del Taller del Tercer Grupo de Trabajo del IPCC en Nairobi, ICIPE Science Press, Nairobi.

IPCC (1998). *The Regional Impacts of Climate Change: An Assessment of Vulnerability*, (Impactos Regionales del Cambio Climático: Una Evaluación de Vulnerabilidad), Cambridge University Press, Cambridge.

Kandlikar, Milind y Ambuj Sagar (1999). *Climate Change Research and Analysis in India: An Integrated Assessment of a North-South Divide* (Investigación y Análisis del Cambio Climático en India: Una Evaluación Integrada de la División Norte-Sur), *Global Environmental Change* (Cambio Global del Medio Ambiente), Vol. 9, 119–138.

Kaufman, J. (1996). *Conference Diplomacy: An Introductory Analysis* (Diplomacia de la Conferencia: Un Análisis Introductorio), Macmillan Press, London.

Kolk, A. (1999). Multinationale Ondernemingen en Internationaal Klimaatbeleid, *Milieu*, Vol. 4, 181–191.

KP (El Protocolo de Kioto de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático), 37 I.L.M. 22; (el texto corregido está disponible en el sitio Web de la secretaría del clima, <http://www.unCMCC.int>).

McCormick, J. (1999). *The Role of Environmental NGOs in International Regimes* (El Rol de las ONGs del Medio Ambiente en los Regímenes Internacionales), en Vig, N.J. and R.S. Axelrod (eds.), *The Global Environment: Institutions, Law and Policy* (El Medio Ambiente Global: Instituciones, Derecho y Política), Earthscan, Londres, 52–71.

Mwandosya, M.J. (1999). *Survival Emissions: A Perspective from the South on Global Climate Change Negotiation* (Emisiones de Supervivencia: Una Perspectiva del Sur sobre la Negociación Global sobre el Cambio Climático). DUP (1996) LIMITED y The Centre for Energy, Environment, Science and Technology (Centro para la Energía, el Medio Ambiente, la Ciencia y la Tecnología) (CEEST-2000), Tanzania.

Oberthür, S. y H.E. Ott (1999). *The Kyoto Protocol. International Climate Policy for the 21st Century* (El Protocolo de Kioto. Política Climática Internacional para el Siglo XXI). Berlín, Heidelberg et al: Springer Verlag, 359.

Propuesta Brasileña (1997). *Proposed Elements of a Protocol* (Elementos Propuestos de un Protocolo), CMCC/AGBM/1997/Misc.1/Add.3.

Protocolo AOSIS (1994). Texto Preliminar del Protocolo, A/AC./237/L.23, 27 de septiembre 1994.

Roberts, A. y B. Kingsbury (1993). *Introduction: The UN's Roles in International Society since 1945* (Introducción: Rol de la ONU en la Sociedad Internacional desde 1945), en Roberts, A. y B. Kingsbury (eds.), *United Nations, Divided World: The UN in International Relations* (Naciones Unidas, Mundo Dividido: La ONU en las Relaciones Internacionales), Clarendon Press, Oxford, 1–63.

Sand, Peter (1990). *Lessons Learned in Global Environmental Governance* (Lecciones Aprendidas en el Gobierno Global del Medio Ambiente), World Resources Institute (Instituto de Recursos del Mundo), Nueva York.

Saner, R. (2000). *The Expert Negotiators* (Los Negociadores Expertos). Kluwer Academic Publisher, La Haya.

Schelling, T.C. (1960). *The Strategy of Conflict* (La Estrategia del Conflicto). Harvard University Press, Massachusetts.

Sebenius, J.K. (1993). *The Law of the Sea Conference: Lessons for Negotiations to Control Global Warming* (La Ley de la Conferencia del Mar: Lecciones para las Negociaciones para Controlar el Calentamiento Global), en Sjostedt, G. (ed.), *International Environment Negotiations* (Negociaciones Internacionales del Medio Ambiente), IIASA, Laxenberg, 189–216.

South Centre (1993). *An Overview and Summary of the Report of the South Commission* (Panorama General y Resumen del Informe de la Comisión del Sur), en South Centre (Centro Sur) (ed.), *Facing the Challenge: Responses to the Report of the South Commission* (Enfrentando el Desafío: Respuestas al Informe de la Comisión del Sur), Zed Books, Londres, 3–52.

Sridharan, K. (1998). *G-15 and South-South Cooperation: Promise and Performance* (El G-15 y la Cooperación Sur-Sur: Promesa y Rendimiento), *Third World Quarterly*, Vol. 19, No. 3, 357–373.

Susskind, L.E., W.M. Moomaw y T.L. Hill (ed.) (1997). *Innovations in International Environmental Negotiation* (Innovaciones en la Negociación Internacional sobre el Medio Ambiente), Pon Books, Cambridge, USA.

SWCC (1999). Declaración Científica de la Segunda Conferencia Mundial sobre el Clima, Génova.

van der Sluijs, J.P. (1997). *Anchoring Amid Uncertainty; On the Management of Uncertainties in Risk Assessment of Anthropogenic Climate Change* (Anclando en Medio de la Incertidumbre; Acerca del Manejo de la Incertidumbre en la Evaluación de Riesgo del Cambio Climático Antropogénico), (Utrecht: Tesis de Doctorado, Universidad de Utrecht, ISBN 90-393-1329-6), 242.

von Weizsäcker, E., A.B. Lovins and L.H. Lovins (1997). *Factor Four. Doubling Wealth – Halving Resource Use*, (Factor Cuatro: Duplicando la Riqueza – Reduciendo el Uso de Recursos por la Mitad), Earthscan, Londres.

Wagner, L. (1999). *Negotiations in the UN Commission on Sustainable Development* (Negociaciones en la Comisión de la ONU para el Desarrollo Sustentable), *International Negotiation* (Negociación Internacional), *A Journal of Theory and Practice* (Un Informe de Teoría y Práctica), Vol. 4, No. 2, 107–131.

Watson, R.T., M.C. Zinyowera, R.H. Moss y D.J. Dokken (1996). *Climate Change 1995: Impacts, Adaptations and Mitigation of Climate Change: Scientific-Technical Analysis* (Cambio Climático 1995: Impactos, Adaptaciones y Mitigación del Cambio Climático: Análisis Científico y Técnico), Cambridge University Press, Cambridge.

Werksman, J. (1998). *The Clean Development Mechanism: Unwrapping the “Kyoto Surprise,” Review of European Community and International Environmental Law* (El Mecanismo de Desarrollo Limpio: Desarrollando la “Sorpresa de Kioto”, Revisión de la Legislación de la Comunidad Europea e Internacional sobre el Medio Ambiente), Vol. 7, No. 2, 147–158.

WRI (1999). *World Resources 1998-99* (Recursos del Mundo: 1998.99), World Resources Institute (Instituto de Recursos del Mundo), Washington.

Yamin, F. (1998). *The Kyoto Protocol: Origins, Assessment and Future Challenges, Review of European Community and International Environmental Law* (El Protocolo de Kioto: Orígenes, Evaluación y Desafíos Futuros. Revisión de la Legislación de la Comunidad Europea e Internacional sobre el Medio Ambiente), Vol. 7, No. 2, 113–27, en 119.

Zartman, I.W., D. Druckman, L. Jensen, D.J. Pruitt y H.P.Young (1996). *Negotiation as a Search for Justice, International Negotiations* (Negociación como una Búsqueda de Justicia, Negociaciones Internacionales), *A Journal of Theory and Practice* (Un Informe de Teoría y Práctica), Vol. 1, 79–98.



El *Climate Change Knowledge Network* agrupa más de una docena de organizaciones de países en desarrollo, en transición y desarrollados, con la intención de promover que el régimen de cambio climático sea más efectivo, sustentable e equitativo; a través de la investigación colectiva, el fortalecimiento institucional y una mayor comunicación de temas como los mecanismos de Kioto, adaptación y transferencia de tecnología. Las organizaciones que contribuyeron a esta publicación son:



*vrije* Universiteit *amsterdam*  
Institute for Environmental Studies



Environnement et Développement du Tiers-Monde •  
Environmental Development Action in the Third World