

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO - UNAM
POSTGRADO DE ECONOMÍA (Programa de Maestría)
 División de Estudios de Postgrado de la Facultad de Economía

Curso: “Negociaciones internacionales y cooperación en el campo del cambio climático: instituciones, políticas, acuerdos e instrumentos”.

Prof. Dr. Angel de la Vega Navarro
 Con la participación del Dr. Ariel M. Hernández¹
 Agosto – noviembre de 2014

La complejidad del cambio climático define su alcance y cobertura, en particular la necesidad de acuerdos globales. Aunque existe un consenso sobre la necesidad de hacerse cargo del cambio climático y de sus consecuencias, aún es necesario determinar de qué manera se va a repartir la carga entre los países. La situación actual de la economía, en el plano global y de varios países en particular no contribuye a crear un marco favorable.

Las condiciones divergentes que confrontan los gobiernos nacionales hacen difícil enfrentar la complejidad de la elaboración y toma de decisiones globales, a causa de la brecha entre lo que es óptimo para un país individualmente y para la comunidad global. Es usual que los intereses nacionales sean utilizados como puntos de partida para definir las posiciones de los países en las negociaciones internacionales.

Las políticas climáticas son elaboradas, además, en el contexto de otras prioridades nacionales tales como crecimiento económico, competitividad, seguridad del aprovisionamiento energético, así como, en ciertos casos, desarrollo sustentable, equidad, derechos humanos y seguridad alimenticia. Los responsables de formular e implementar políticas se encuentran sujetos a varios dilemas que resultan de una diversidad de *stakeholders* y de problemáticas.

Adicionalmente, las políticas climáticas implican externalidades positivas y negativas, así como co-beneficios y efectos adversos para otros temas como la competitividad económica. Esto conduce a la necesidad de realizar esfuerzos especiales de coordinación cuando se enfrentan divisiones y fisuras que resultan de las políticas climáticas. Los efectos positivos de las políticas climáticas no son exclusivamente para aquellos actores que invirtieron recursos para la protección climática. El *free-riding* surge cuando las recompensas por no hacer nada son más favorables que comprometerse a gastar e invertir.

Cualquier acuerdo global futuro solamente podrá ser uno negociado, se requiere entonces concentrar un mayor interés en estudios de negociación, lo cual requiere observar más de cerca a los actores, temas y problemáticas, estructuras y procesos. Se requiere también identificar factores que obstruyen y frenan el logro de acuerdos globales. Las negociaciones, particularmente las ambientales cuando son objeto de estudios sistemáticos, requieren enfoques innovativos de aprendizaje. Entender de qué manera se conducen las negociaciones demanda perspectivas teóricas, pero también prácticas y orientadas a las solución de problemas.

PROGRAMA (en dos partes)

PARTE I

1. Introducción: incertidumbre y dilemas para la decisión

- Bienes públicos y la “*Tragedia de los comunes*”. El cambio climático es un problema global (*aglobal commons problem*). La mitigación es un bien público que involucra la necesidad de cooperación internacional.

¹ El Dr. Ariel M. Hernández (University of Leipzig, Faculty of Economics and Management Science, Contributing Author y Chapter Scientist en el 5o. Informe del IPCC), se hará cargo en particular del seminario práctico que se señala en la segunda parte de este programa.

- El mundo depende de la tierra para proveer alimentos, varios productos y muchos servicios de los ecosistemas; se compete por la tierra también para la mitigación. El regreso de la importancia de la tierra escasa, los recursos y la propiedad intelectual (Th. Piketty).
- Incertidumbres relacionadas con la crisis global y la situación en determinados países y regiones.

2. Conceptualización y contextualización del Cambio Climático

- Cambio ambiental global – causas, consecuencias, medidas (adaptación, mitigación).
- Contribuciones de las ciencias físico-naturales y de las sociales. ¿Qué relación con las políticas públicas, especialmente internacionales? La división del trabajo científico entre los tres grupos de trabajo del IPCC.
- UNFCCC (Convención Marco de las Naciones Unidas para el Cambio Climático, 1992), principal foro internacional para las negociaciones. Desde su creación: **“prevenir la interferencia antropocéntrica peligrosa con el sistema climático”**. Preguntas:
 - o ¿En qué momento las interferencias antropocéntricas con el sistema climático se convierten en “peligrosas”? Muchas de ellas son necesarias y beneficiosas para la producción de bienes indispensables para la satisfacción de múltiples necesidades.
 - o ¿Qué hacer al respecto? Muchas de las interferencias son de carácter económico.
 - o ¿De qué manera las acciones para mitigar el cambio climático y las cargas que de ello resulta pueden ser divididas entre los países y las generaciones?

La distribución desigual de las emisiones. *‘Burden-sharing’*, *‘Effort-sharing’*.

La cooperación internacional sobre cambio climático implica consideraciones éticas. El tema de la “responsabilidad histórica”.

3. El cambio climático y los problemas actuales del desarrollo y la integración.

- Modos de crecimiento y desarrollo compatibles con objetivos de estabilización del aumento de la temperatura. Desarrollo sustentable, “Crecimiento verde”; senderos de crecimiento bajos en carbono.
- El papel crucial del sistema energético y de su transformación como condición para nuevos patrones de crecimiento. Aceleración e inercias. *Path Dependency*.
- La nueva revolución industrial-energética y sus implicaciones para el cambio climático. Continuidad del ‘paradigma fósil’ y sus implicaciones en la búsqueda de nuevos senderos de crecimiento.
- Políticas energéticas y ambientales en los procesos de integración (A. del Norte, Europa).

4. Políticas climáticas y gobernanza global. ¿Una nueva arquitectura internacional? ¿Preeminencia de las políticas nacionales?

- La naturaleza global del cambio climático impone la necesidad de soluciones, acuerdos e instituciones globales.
- El protocolo de Kyoto, el primer paso vinculante hacia la implementación de los principios y objetivos de la UNFCCC. Mecanismos y resultados.
- Mercados de carbono: ¿son los esquemas de comercio de emisiones instrumentos efectivos para la mitigación del cambio climático?
- Cancún (2010), Durban (2011), Paris (2015): ¿un nuevo acuerdo?
- Comercio internacional y acuerdos climáticos

5. Conceptos, criterios e instrumentos para la negociación y la cooperación internacional.

- Negociaciones y manejo de conflictos en asuntos energéticos y ambientales.

- o Algunos elementos, como antecedentes a la Parte II con base en análisis someros sobre elBP *Deepwater Horizon Oil Spill*, las implicaciones de los Acuerdos Transfronterizos, en particular en el Golfo de México, etc.
- Cooperación internacional para promover el desarrollo del conocimiento y acuerdos para compartir conocimientos científico-tecnológicos

BIBLIOGRAFÍA (PARTE I)

Previamente a cada sesión del curso se comunicarán referencias detalladas y se distribuirán lecturas obligatorias. Algunas referencias, solamente a título de ejemplos:

- Edenhofer, Ottmar, Ch.Flachsland, R.Stavins, R. Stowe [2013]. "Identifying Options for a New International Climate Regime Arising from the Durban Platform for Enhanced Action." Policy Brief, Harvard Project on Climate Agreements, Belfer Center for Science and International Affairs, Harvard Kennedy School&Mercator Research Institute on Global Commons and Climate Change.
- Damian Michel [2014], "La politique climatique change enfin de paradigme", *Economie Appliquée* XVII, 1, 37-72
- Lezama José Luis[2014],La política Internacional del cambio climático, *Sociedad y Ambiente*, año 2, vol. 1, núm. 3, noviembre de 2013-febrero de 2014, ISSN 2007-6576, pp. 104-117.
- Ranghieri Federica; Ishiwatari, M. [2014], *Learning from Megadisasters: Lessons from the Great East Japan Earthquake*, World Bank, 391 p. El caso del primer gran desastre que incluyó un terremoto, un tsunami, el accidente de una planta nuclear y una falla de gran envergadura en el suministro eléctrico.

Se utilizarán a fondo los tres volúmenes del reciente *Fifth Assessment Report - AR5 del IPCC* (Intergovernmental Panel on Climate Change) así como sus abundantes referencias. Se recomienda empezar por los *Summary for Policy Makers* (SPM):

- IPCC 2013. *Climate Change 2013: The Physical Science Base*. IPCC WG1 AR5 *Summary for Policymakers*, Contribution of Working Group I to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. http://www.climatechange2013.org/images/report/WG1AR5_SPM_FINAL.pdf
- IPCC [2014a] *Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability*. IPCC WGII AR5 *Summary for Policymakers*, Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. http://ipcc-wg2.gov/AR5/images/uploads/IPCC_WG2AR5_SPM_Approved.pdf
- IPCC 2014b. *Climate Change 2014: Mitigation of Climate Change*. IPCC WGIII AR5 *Summary for Policymakers*, Contribution of Working Group III to the Fifth Assessment Report of the IPCC. http://report.mitigation2014.org/spm/ipcc_wg3_ar5_summary-for-policymakers_approved.pdf

Participantes y formas de evaluación del curso optativo:

- Por su contenido, este curso puede interesar de manera particular a quienes participan en los Campos de Conocimiento "Recursos naturales y desarrollo sustentable" y "Relaciones internacionales" del Postgrado de Economía, pero estará abierto a cualquier interesado.
- Para los estudiantes inscritos formalmente la evaluación incluirá: asistencia y asiduidad, realización de lecturas y ejercicios que se dejarán de una sesión a otra, un trabajo final. En caso de asistir al seminario del Dr. Ariel M. Hernández (por el horario algunos pueden verse impedidos), habrá una evaluación particular.

PARTE II: Negociaciones y manejo de conflictos – experiencias de elaboración y toma de decisiones en asuntos energéticos y ambientales

- Esta parte del curso consistirá en un seminario práctico a cargo del Dr. Ariel M. Hernández. Tendrá lugar **del 22 al 26 de septiembre** por las mañanas, en dos sesiones de dos horas, cada día

- Estará abierto, además de los estudiantes señalados, a interesados de cualquier campo de conocimiento y especialidades, incluidos de otros Postgrados o instituciones..

Contenido y procedimientos del seminario

La negociación es un método especial para alcanzar decisiones en un proceso complejo que involucre múltiples perspectivas, actores e intereses. Requiere planeación estratégica y una preparación amplia.

El seminario se propone aumentar y mejorar el conocimiento de los estudiantes sobre las negociaciones a través de enfoques situacionales y orientados a problemas. Su principal propósito es desarrollar no solamente un conocimiento teórico sobre negociación, sino también aptitudes, destrezas y capacidades para conducir negociaciones. De esta manera los estudiantes podrán adquirir conocimientos teóricos y también confrontarse con problemas concretos como los que enfrentan gobiernos, compañías y ONGs en los campos mencionados.

El seminario será complementado por juegos de simulación que permitirán a los estudiantes experimentar procesos reales y captar la complejidad de la elaboración y toma de decisiones a través de la negociación en contextos relacionados con temas energéticos y ambientales.

Se realizarán tres juegos de simulación: Las negociaciones para el manejo del desastre de Aceh (terremoto y tsunami en Indonesia), Las negociaciones relacionadas con la construcción de gasoductos en el Mar Báltico y Las negociaciones sobre cambio climático en la COP15.

Requisitos y modalidades de participación en el seminario intensivo:

- Estará abierto a estudiantes que sigan el curso optativo, así como a otros estudiantes de maestría y doctorado interesados del Postgrado de Economía y de otros postgrados.
- Tomando en cuenta que el seminario está fuertemente orientado a ejercicios prácticos, intercambios y discusiones, la participación activa de los estudiantes es crucial para el alcance de los objetivos planteados.
- Los estudiantes se comprometerán a entregar un corto ensayo de 2/3 páginas que reflexione sobre sus experiencias en los juegos de simulación.
- Se entregará una constancia a los estudiantes que asistan a todas las sesiones y elaboren el ensayo solicitado.

Lenguas del seminario

El inglés será la lengua de la Parte II (seminario práctico). Sin embargo, cuando los estudiantes consideren que pueden expresarse mejor en español durante los intercambios y discusiones lo podrán hacer sin problema. Durante los juegos de simulación, los estudiantes podrán hablar en inglés o en español. Los ensayos podrán redactarse en inglés o en español.

Programa de las sesiones del seminario práctico 22 – 26 de septiembre 2014.

Septiembre 22, 2014

9.30 -11.30- Seminario 1: Introducción. Enseñando a negociar. Un entendimiento común: el lenguaje de la negociación.

Lecturas obligatorias:

Fisher, Roger, Ury, William & Patton, Bruce (2012), *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In*. Third Edition. New York: Penguin Books

Patton, Bruce (2005), *Negotiation*, in: Moffitt, Michael, L. & Bordone, Robert (eds): *The Handbook of Dispute Resolution*. San Francisco, CA: Jossey-Bass, pp. 279-303.

11.45 - 13.45 - Seminario 2: Estilos de negociación. Conflict Analysis. Interest Analysis

Lecturas obligatorias:

BartosOtomar J.,Wehr Paul (2002), *Using Conflict Theory*. New York: Cambridge University Press, pp12-49.

Mastenbroek, Willem (2002), “Development of Negotiating Skills”, in Kremenyuk Victor (ed.) *International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues*. 2nd. Edition. San Francisco: Jossey-Bass, pp. 433-454.

Septiembre 23, 2014

9.30 -11.30 - Seminario 3: Análisis de la negociación. Multilateralismo y construcción de coaliciones. Mediación

Lecturasobligatorias:

Bercovitch Jacob (2009),“Mediation and Conflict Resolution”, in: Bercovitch Jacob, KremenyukVictor,Zartman I. William (Eds.),*The SAGE Handbook of Conflict Resolution*, London: Sage Publications, pp.340-357.

Hernandez, Ariel M. (2014),*Strategic Facilitation of Complex Decision-Making – How Process and Context Matter in Global Climate Change Negotiations*”, New Delhi: Springer, pp. 59-74.

Zartman, I. William (Ed.) (1994),*International Multilateral Negotiation.Approaches to the Management of Complexity* (Introduction).

11.45 - 13.45 Seminar 3(continuación):

September 24, 2014

9.30 -11.30- Seminar 4: Mentiras y fraudes. Poder y negociaciones

Lecturasobligatorias:

Freshman Clark (2010), “Lie Detection and the Negotiation Within”, *Harvard Negotiation Law Review*, Spring.

Reilly Peter (2009), “Was Machiavelli Right? Lying in Negotiation and the Art of Defensive Self-Help”, *Ohio State Journal on Dispute Resolution* 481 (4)

Zartman I. William & Rubin, Jeffrey, Z. (Eds.) (2000),*Power & Negotiation*, Michigan University Press (Introduction & Conclusion).

11.45 - 13.45: Juego de simulación: Las negociaciones para el manejo del desastre de Aceh (terremoto y tsunami en una región de Indonesia).

Septiembre 25, 2014

9.30 -11.30: Juego de simulación: Las negociaciones relacionadas con la construcción de gasoductos en el Mar Báltico(A)

11.45 - 13.45: Las negociaciones relacionadas con la construcción de gasoductos en el Mar Báltico(B)

Septiembre 26, 2014

9.30 -11.30: Juego de simulación: Las negociaciones sobre cambio climático en la COP15(A)

11.45 - 13.45: Juego de simulación: Las negociaciones sobre cambio climático en la COP15(B)

NOTA: todos los textos estarán disponibles como documentos PDF y serán comunicados previamente a los inscritos en el seminario. En cada una de las sesiones se recomendarán lecturas complementarias.