

Guía de Simulaciones en Negociaciones Internacionales Multilaterales (SINIM)



Rafael BUSTOS GARCÍA DE CASTRO
Kattya CASCANTE HERNÁNDEZ
Ruth FERRERO TURRIÓN
Antonio GARCÍA GONZÁLEZ
Mercedes GUINEA LLORENTE
Pedro RODRIGUEZ MARTÍN
Xira RUIZ CAMPILLO



Título: Guía de Simulaciones en Negociaciones Internacionales Multilaterales (SINIM)

Autores: Rafael Bustos García de Castro, Kattya Cascante Hernández, Antonio García González, Mercedes Guinea Llorente, Pedro Rodríguez Martín, Xira Ruiz Campillo y Ruth Turrión

Edición: Xira Ruiz Campillo

Somosaguas, Madrid (2017)

Publicación fruto del Proyecto de Innovación Docente y Mejora de la Calidad Docente 2016 de la Universidad Complutense de Madrid

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	5
OBJETIVO.....	5
COMPETENCIAS CURRICULARES EN LOS ESTUDIOS DE RELACIONES INTERNACIONALES Y EN LAS SIMULACIONES	7
 PARTE I: POSICIÓN DE LA NEGOCIACIÓN	12
1. EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS ESTADOS	13
2. COMPORTAMIENTO NEGOCIADOR: <i>DE LA MANIÈRE DE NÉGOCIER AVEC LES SOUVERAINS</i>	18
3. CÓMO FORMULAR PREFERENCIAS E INTERESES.....	21
4. TÁCTICA NEGOCIADORA.....	24
5. ENTORNOS DE NEGOCIACIÓN	29
 PARTE II: NEGOCIACIONES MULTILATERALES UNIVERSALES.....	33
1. CONFERENCIAS Y NEGOCIACIONES	34
2. LAS REGLAS DE PROCEDIMIENTO EN UN COMITÉ DE LAS NACIONES UNIDAS	37
3. NEGOCIACIONES EN EL ÁREA DE LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL	41
3.1. INSTITUCIONES.....	41
3.1.1. EL ECOSOC	41
3.1.2. LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD)	45
3.2. EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES EN LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO	49
3.3. SIMULACIONES SOBRE COOPERACIÓN AL DESARROLLO	65
4.NEGOCIACIONES EN EL ÁREA DEL MANTENIMIENTO DE LA PAZ	74
4.1. INSTITUCIONES.....	74
4.1.1. EL CONSEJO DE SEGURIDAD	74
4.1.2. LA ASAMBLEA GENERAL	77
4.2. DINÁMICA DE LAS NEGOCIACIONES EN EL ÁREA DEL MANTENIMIENTO DE LA PAZ Y LA SEGURIDAD	80

4.3. SIMULACIONES	83
EL CONSEJO DE SEGURIDAD DE NACIONES UNIDAS SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL EN EL MAR MERIDIONAL	83
DEBATE DE LA ASAMBLEA GENERAL SOBRE LA REFORMA DEL CONSEJO DE SEGURIDAD	89
NEGOCIACIÓN DE 6 PARTES SOBRE EL PROGRAMA NUCLEAR DE COREA DEL NORTE	95
5. NEGOCIACIONES EN EL ÁREA DEL CAMBIO CLIMÁTICO	99
5.1. INSTITUCIONES: LA CMNUCC	99
5.2. EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES EN EL ÁREA DEL CAMBIO CLIMÁTICO	102
5.3. SIMULACIÓN: REUNIÓN DE LA COP DE LA CMNUCC	115
 PARTE III: NEGOCIACIONES EN EL SENO DE LA UNIÓN EUROPEA	 121
1. TOMA DE DECISIONES EN LA UNIÓN EUROPEA	122
1.1. EL PARLAMENTO EUROPEO	122
1.2. EL CONSEJO EUROPEO	126
1.3. EL CONSEJO	129
1.4. EL MÉTODO COMUNITARIO	136
1.5. EL MÉTODO INTERGUBERNAMENTAL	140
2. SIMULACIONES	144
LA REFORMA DEL SISTEMA EUROPEO COMÚN DE ASILO (SECA)	144
DEBATE EN EL SENO DEL CONSEJO EUROPEO SOBRE LA POLÍTICA EXTERIOR COMÚN EUROPEA HACIA RUSIA	148
EL CONSEJO DE ASUNTOS EXTERIORES DEBATE LA SITUACIÓN EN UCRANIA	152
EL EUROGRUPO DEBATE EL TERCER RESCATE A GRECIA	155
 ANEXO	 159
INFORME DE LA ENCUESTA PARA LA SIMULACIÓN DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL EN EL AULA	159
AUTORES DEL PROYECTO	177

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

La *Guía de Simulaciones en Negociaciones Internacionales Multilaterales* (SINIM) es fruto del trabajo de un grupo de profesores y alumnos de la Universidad Complutense de Madrid gracias a un proyecto de innovación docente de esta universidad.

Nuestro objetivo con la publicación de esta guía es desarrollar materiales de prácticas para distintas asignaturas donde se imparten enseñanzas relacionadas con las organizaciones internacionales. Así, consideramos que se pueden utilizar tanto en las enseñanzas de Relaciones Internacionales como en las de Políticas y de Ciencias Sociales; tanto a nivel de Grado, como Máster y Doctorado, con la finalidad de desarrollar simulaciones de negociaciones multilaterales.

La utilidad de este proyecto se enmarca en las prácticas que se realizan en las distintas asignaturas y que sirven para fijar conocimientos teóricos tan variados como el funcionamiento y la dinámica de organizaciones internacionales y sus respectivos procedimientos decisorios, la formación de la agenda internacional y el impacto en la misma de las agendas nacionales, las relaciones de poder estructural y blando entre Estados, la fijación de una posición negociadora entre los distintos actores de la Sociedad Internacional, las dinámicas de las distintas negociaciones según los entornos y el Derecho Internacional.

Tal y como hemos constatado a través de la puesta en práctica de estos materiales durante años anteriores y a través incluso de la encuesta realizada al alumnado, estas dinámicas resultan de gran utilidad para el estudiante en el desarrollo de sus capacidades de análisis y argumentación, síntesis, oratoria, exposición e interacción con otros actores. Además, se ha observado una gran acogida y expectación a este tipo de simulaciones entre los estudiantes, puesto que es una forma de exponerles a la simulación de un entorno en el que muchos de ellos se desempeñarán en el futuro.

Entre los objetivos marcados para desarrollar este proyecto de innovación docente, se encuentran los siguientes:

Objetivos generales:

1.- Mejorar las capacidades docentes de los profesores que imparten asignaturas relacionadas con las Relaciones Internacionales y la Política Europea tanto de grado,

máster, como seminarios de doctorado, a través de técnicas innovadoras en la impartición de prácticas.

2. El mejor aprendizaje práctico del alumnado vinculado a las disciplinas de Relaciones Internacionales y la Ciencia Política anteriormente citadas, con el objetivo de acercar las simulaciones del aula al funcionamiento real de las negociaciones multilaterales, con arreglo a los parámetros jurídico-políticos de las respectivas organizaciones internacionales.
3. La transferencia del conocimiento generado a los Modelos de Naciones Unidas, desarrollados en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid.

Objetivos específicos:

- 1.- Formación del profesorado en nuevas metodologías para el desarrollo de prácticas, conforme a la filosofía del Proceso de Bolonia.
- 2.- Generar conocimiento específico sobre técnicas, entornos y procedimientos de negociación multilateral.
- 3.- Mejorar la calidad de las prácticas sobre negociación internacional del alumnado involucrado en las distintas asignaturas vinculadas a la disciplina de relaciones internacionales.
- 4.- Mejorar las habilidades y capacidades transversales de los alumnos.

COMPETENCIAS CURRICULARES EN LOS ESTUDIOS DE RELACIONES INTERNACIONALES Y EN LAS SIMULACIONES

PEDRO RODRÍGUEZ MARTÍN

En esta sección se enumeran las competencias curriculares que el alumnado puede desarrollar a través de las prácticas relacionadas con la simulación de negociaciones internacionales y que, por tanto, el proyecto SINIM está fomentando.

En una primera sección se enumeran las competencias que promueven los estudios de relaciones internacionales, para pasar a enumerar las competencias identificadas por el Council on Foreign Relations para las simulaciones de este tipo y que consideramos que se adecúan a nuestro proyecto.

1. COMPETENCIAS GENERALES, TRANSVERSALES Y ESPECÍFICAS EN LOS ESTUDIOS DE RELACIONES INTERNACIONALES¹

El Plan de Estudios de la Universidad Complutense (UCM) establece las siguientes competencias transversales, genéricas y específicas que el alumnado debe adquirir durante sus estudios de Relaciones Internacionales de cara a su proyección profesional:

Competencias generales y transversales

A) Cognitivas

CG1. Capacidad de obtención y gestión de la información y documentación relacionadas con las áreas científicas objeto de estudio.

CG2. Capacidad de comprensión y análisis de la información y documentación de las diversas áreas científicas objeto de estudio.

CG3. Capacidad de síntesis de los conocimientos adquiridos.

¹ Universidad Complutense Madrid (UCM). Estudios Relaciones Internacionales. Grado y Doble Grado. Curso 2017/2018. Competencias generales, transversales y específicas:

<https://www.ucm.es/estudios/grado-relacionesinternacionales-estudios-competencias>

CG4. Razonamiento crítico a partir de los conocimientos adquiridos.

CG5. Capacidad de aprendizaje autónomo.

CG6. Conocimiento de las sociedades, culturas y costumbres.

B) Instrumentales

CG7. Definición y resolución de problemas teóricos.

CG8. Trabajo en equipos de carácter interdisciplinar.

CG9. Habilidades en las relaciones interpersonales.

CG10. Conocimientos de informática aplicada al ámbito de estudio.

CG11. Adaptación de los conocimientos a nuevos fenómenos internacionales.

CG12. Comunicación oral y escrita de los conocimientos adquiridos.

C) Personales

CG13. Compromiso ético.

CG14. Creatividad.

Competencias específicas

CE1. Saber relacionar los sucesos internacionales con las teorías formuladas por los principales autores de las Relaciones Internacionales y de otras ciencias sociales y jurídicas.

CE2. Conocer los conceptos y técnicas estadísticas aplicadas al análisis de los actores y relaciones internacionales.

CE3. Conocer y saber utilizar los principales métodos y técnicas (cuantitativas y cualitativas) de las ciencias sociales en el análisis de los sucesos internacionales y de las tendencias de la sociedad internacional en su conjunto.

CE4. Conocer los principales conceptos y teorías sobre las sociedades humanas complejas.

CE5. Saber analizar la naturaleza y características generales de las relaciones entre los diversos actores internacionales, con especial referencia a los Estados.

CE6. Saber relacionar los procesos y sucesos históricos con las características estructurales y la dinámica del orden internacional del presente.

CE7. Aprender a diferenciar las distintas competencias y funciones del Estado, las organizaciones internacionales y otros grupos sociales en el sistema internacional.

CE8. Saber utilizar los criterios analíticos de la Sociología y la Psicología Social en el estudio de las relaciones internacionales.

CE9. Comprender los fundamentos teóricos generales de la economía y de la estructura económica internacional.

CE10. Adquirir la capacidad de relacionar los sistemas políticos de los Estados, sus instituciones y los procesos de decisión, en particular respecto de la política exterior.

CE11. Comprender las teorías e ideologías políticas contemporáneas

CE12. Comprender la estructura, la organización y el funcionamiento de las Administraciones Públicas en sus distintos niveles, así como la capacidad para analizar la planificación, la implementación y la evaluación de políticas públicas

CE13. Comprender la naturaleza y características de las relaciones internacionales culturales con el fin de conocer su alcance e importancia en el proceso de globalización.

CE14. Saber analizar la diversidad de conflictos internacionales atendiendo a sus causas, formas de desarrollo y efectos sobre los países y la sociedad internacional.

CE15. Comprender las características de las relaciones internacionales de cooperación y seguridad para poder evaluar la eficacia de las políticas de desarrollo y de defensa adoptadas en el sistema internacional.

CE16. Saber determinar los principales actores y relaciones de las distintas áreas regionales del sistema internacional.

CE17. Saber identificar y explicar los orígenes, evolución y consecuencias de los distintos procesos internacionales de integración regional, con especial referencia a los desarrollados en Europa y América Latina.

CE18. Desarrollar criterios analíticos basados en el conocimiento de los principios y normas del derecho público, tanto estatal como internacional, y su aplicación al régimen internacional de los derechos humanos y de género, así como a los procedimientos internacionales de solución pacífica de controversias.

CE19. Comprender las instituciones, normas y procedimientos de decisión en la Unión Europea para saber analizar las actividades que desarrolla en el ámbito social y en sus relaciones exteriores, de seguridad y defensa.

2. ALINEAMIENTO CON LOS REQUISITOS *COMMON CORE* PARA CIENCIAS SOCIALES DE ESTADOS UNIDOS²:

Los estudiantes que completan con éxito la práctica Model Diplomacy desarrollada por el Council on Foreign Relations de Estados Unidos cumplen con los requisitos Common Core State Standards: CCSS.ELA-Literacy.RH.11-12.1-12.10 y CCSS.ELA-Literacy.WHST.11-12.1-12.10

Position Memo & Policy Review Memo:

- Citar evidencias textuales específicas para respaldar el análisis de fuentes primarias y secundarias, conectando ideas desarrolladas a partir de detalles específicos para un entendimiento del texto en su conjunto.
- Integrar y evaluar múltiples fuentes de información presentadas en formatos y medios diversos (por ejemplo, de forma visual, cuantitativa al igual que a través de palabras) con el fin de poder abordar una cuestión o solucionar un problema.
- Evaluar las premisas de un autor, argumentos, y evidencias a través de corroboración o cuestionamiento con ayuda de otra información.
- Integrar información procedente de diversas fuentes, tanto primarias como secundarias, dentro de una comprensión coherente de una ida o evento, siendo capaz de discernir discrepancias.
- Conducir proyectos de investigación cortos y más sostenidos para contestar a una cuestión (incluida una hipótesis) o solucionar un problema; estrechar o ampliar la búsqueda de información cuando resulte apropiado; sintetizar múltiples fuentes sobre el tema, demostrando comprensión sobre la cuestión investigada.
- Reunir información relevante a partir de múltiples fuentes acreditadas impresas o digitales, utilizando búsquedas avanzadas efectivamente; evaluar las fortalezas y limitaciones de cada fuente en términos de la tarea específica, propósito y audiencia; integrar información en el texto selectivamente para mantener el flujo de ideas, evitando el plagio y la dependencia excesiva de una sola fuente y seguir un formato estándar de cita.
- Extraer evidencias a partir de textos informativos para respaldar análisis, reflexión e investigación.

² Traducido y adaptado a partir de los recursos del Council on Foreign Relations: Model Diplomacy-A free interactive program that uses role-play to demonstrate the challenges of shaping United States foreign policy in an interconnected world:

<https://files-md.cfr.org/CCSS.pdf>

Investigación y simulaciones:

- Determinar el significado de palabras y frases conforme son utilizadas en un texto, incluido el análisis de cómo un autor utiliza y refina el significado de un término importante sobre el curso del texto.
- Analizar en detalle cómo una fuente primaria compleja se estructura, incluido cómo frases, párrafos y largas porciones críticas contribuyen al conjunto.
- Evaluar los puntos de vista de diferentes autores sobre el mismo evento histórico o cuestión a través del análisis de las premisas de cada autor, argumentos, y evidencias.
- Integrar y evaluar múltiples fuentes de información en diversos formatos y medios (por ejemplo, de forma visual, cuantitativa al igual que a través de palabras) con el fin de abordar una cuestión o solucionar un problema.
- Evaluar las premisas de cada autor, argumentos, y evidencias, corroborando o cuestionando con otra información.
- Integrar información de diversas fuentes, tanto primarias como secundarias, dentro de un entendimiento coherente de una idea o evento, identificando discrepancias entre fuentes.
- Conducir proyectos de investigación cortos y más sostenidos para contestar a una cuestión (incluida una hipótesis) o solucionar un problema; estrechar o ampliar la búsqueda de información cuando resulte apropiado; sintetizar múltiples fuentes sobre el tema, demostrando comprensión sobre la cuestión investigada.
- Reunir información relevante a partir de múltiples fuentes acreditadas impresas o digitales, utilizando búsquedas avanzadas efectivamente; evaluar las fortalezas y limitaciones de cada fuente en términos de la tarea específica, propósito y audiencia; integrar información en el texto selectivamente para mantener el flujo de ideas, evitando el plagio y la dependencia excesiva de una sola fuente y seguir un formato estándar de cita.
- Extraer evidencias a partir de textos informativos para respaldar análisis, reflexión e investigación.
- Escribir de forma rutinaria durante marcos temporales extensos (tiempo para la reflexión y la revisión) y marcos temporales más cortos (una sola sesión de escritura en un día o dos) de cara a tareas específicas de la disciplina, propósitos y audiencias.

PARTE I: POSICIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

1. EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS ESTADOS

MERCEDES GUINEA LLORENTE

Uno de los elementos claves a la hora de fijar la posición de negociación de un Estado, es determinar el poder relativo o peso del que disfruta en una negociación concreta en relación a los demás Estados presentes en la negociación multilateral. Este peso estructural no es siempre el mismo, sino que es variable, y depende tanto de la instancia en la que se negocie como del ámbito concreto de negociación.

Jonas Tallberg ha realizado una investigación empírica en el caso del Consejo Europeo, testando las fuentes de poder que tradicionalmente se han fijado para las negociaciones internacionales (Tallberg, 2008). Él distingue tres fuentes diferentes de poder negociador de los Estados miembros: las fuentes estructurales de poder del Estado; las que proceden de las características institucionales del órgano o institución en el que se negocia; y las fuentes individuales, es decir, las que provienen de las capacidades negociadoras de los líderes o representantes nacionales. No todas tienen el mismo peso, sino que la primera dimensión domina claramente sobre las dos posteriores, que sólo tienen la capacidad de matizarla.

1. FUENTES ESTRUCTURALES DE PODER DEL ESTADO

Tallberg comprueba que este paradigma propio de las teorías realistas sirve para explicar en buena medida las diferencias en el peso negociador de los Estados (Tallberg, 2008:687). Pueden dividirse en dos: el poder estructural agregado y el poder específico en relación a un asunto.

- a) ***Poder estructural agregado:*** la capacidad de influencia de un Estado será como mucho igual a la suma de sus capacidades múltiples. El poder de un Estado está definido por su economía (PIB), su demografía (población), su geografía (centralidad-periferia), su sistema político (estabilidad o inestabilidad) y su capacidad diplomática. El análisis empírico muestra que estos recursos son raramente exhibidos por los negociadores, sino que influyen indirectamente afectando al abanico de alternativas de un Estado, los recursos que puede comprometer para la realización de la decisión y la legitimidad de sus pretensiones. Las diferencias en poder estructural afectan a la viabilidad y efectividad del veto: el veto de los grandes tiene mucho más peso político que el de los pequeños. Se constata así que los más pequeños suelen ser muy

prudentes a la hora de ejercer el veto y sólo lo hacen en caso de que intereses nacionales de extrema gravedad se encuentren en juego³.

- b) ***Poder específico en relación a un asunto concreto:*** Los Estados no despliegan todos sus recursos de igual manera en todos los temas, ni siquiera los Estados hegemónicos o grandes. El poder específico de un Estado depende de las capacidades y recursos que puede desplegar en relación a un asunto concreto, su compromiso con ese asunto y las alternativas que tiene en relación a un acuerdo negociado⁴. Es habitual que los Estados pequeños y medianos desplieguen más poder en asuntos concretos, donde presentan un interés y un compromiso especial. Despliegan así una influencia mayor que lo que su poder estructural agregado dejaría entrever. Así, puede constatarse la iniciativa y presión de pequeños Estados sobre cuestiones donde puede aportar una experiencia específica, una influencia relevante, además de un compromiso firme y alternativas a la decisión⁵.

2. FUENTES INSTITUCIONALES DE PODER

El Consejo Europeo y el Consejo no dejan de ser instituciones concretas con características y dinámicas propias que tienen repercusiones en el poder desplegado por los Estados. Dos de estas propiedades resultan fundamentales: el veto y la Presidencia.

- a. ***El veto:*** El TUE dispone, en su artículo 18.4. que la regla de decisión del Consejo Europeo es el consenso. También dispone en muchos casos que la regla de decisión del Consejo es la unanimidad. La necesidad de alcanzar el consenso y/o la unanimidad desencadena negociaciones que entrañan pagos colaterales y favores que se intercambian a través de paquetes de negociación. Esta regla de decisión beneficia, sobre todo, a aquellos Estados que se encuentran más cómodos con el *statu quo*, los que perderán menos si no hay decisión. El veto, teóricamente, beneficia a los Estados con menos recursos estructurales y supondría una fuente de influencia para los Estados débiles que podrían defender intereses nacionales vitales. Sin embargo,

³ Ejemplos de estos casos en que Estados pequeños utilizan su veto para proteger intereses nacionales a los que atribuyen una excepcional importancia podrían ser Chipre en relación al avance de los capítulos de la negociación de adhesión con Turquía o Luxemburgo, respecto a la fiscalidad del ahorro.

⁴ Se explican así, por ejemplo, el liderazgo de los Estados con un PIB mayor en las negociaciones con implicaciones presupuestarias, ya que tendrán que aportar más dinero a la decisión común, o el de los que tienen capacidades de defensa en las decisiones sobre Política Exterior y de Seguridad Común.

⁵ Puede citarse como ejemplo el caso de países nórdicos como Suecia y su compromiso con las políticas medioambientales que llevaría a la incorporación de la Estrategia de Gotemburgo o pilar de economía sostenible, dentro de la Estrategia de Lisboa.

Tallberg constata que el veto se utiliza raras veces en el seno del Consejo Europeo, pero que es muy efectivo cuando se usa, ya que termina consiguiendo concesiones relevantes (Tallberg, 2008: 694). Hay una serie de razones que desaconsejan a los Estados más débiles utilizar el veto repetidamente: es una medida de último recurso, que sólo debe utilizarse para proteger intereses vitales. Usar el veto además siempre tiene un coste en términos de credibilidad y reputación y hay que tener en cuenta que tampoco pone un punto y final a la negociación, sino que simplemente aplaza ésta. A nuestro juicio, los Estados con mayor poder estructural no tienen necesidad de usar el veto, ya que previamente han tenido la oportunidad de delimitar los términos de la negociación influyendo en la agenda y la propuesta sobre la que se negocia, de forma que se acomode a sus preferencias, en los procesos de minilateralismo intergubernamental que se han detectado en los últimos años.

- b. ***El poder de la Presidencia:*** Ejercer la Presidencia de una institución internacional es una fuente añadida de poder para un Estado, ya que le permite redactar y gestionar la agenda, mediar en las negociaciones, obtener información sobre las posiciones de los demás actores e información privilegiada de la estructura institucional así como tener el control del procedimiento⁶. Ejercer la Presidencia en el Consejo Europeo era considerado por los Estados pequeños como la más importante fuente de poder, de ahí su resistencia a la Presidencia permanente acordada por el Tratado de Lisboa⁷. Dos son los recursos más relevantes de la Presidencia: la preparación de la agenda, que permite incluir iniciativas de especial interés para el Estado en cuestión y fijar los términos de la negociación de manera favorable a sus intereses, y la mediación entre el resto de Estados para alcanzar el acuerdo. Con la vigencia del Tratado de Lisboa, en diciembre de 2009, los Estados miembros ya no cuentan con este recurso de poder en el Consejo Europeo, que ahora desempeña un Presidente permanente. La Presidencia rotatoria entre Estados miembros permanece en la totalidad de las formaciones del Consejo, con las excepciones del Consejo de Asuntos Exteriores y del *Eurogrupo*. Por ello, aunque aún queda en manos de los Estados miembros la posibilidad de preparar la agenda del Consejo, la dinámica post-Lisboa ha impuesto la

⁶ La Presidencia suele contar con la asistencia y los recursos de la Secretaría del Consejo, puede obtener información de las preferencias del resto de los Estados a través de encuentros bilaterales y tiene además la decisión sobre la secuencia de las negociaciones, la frecuencia y el formato de las mismas así como el método.

⁷ Precisamente, la negociación en el seno de la Convención sobre la posibilidad de reemplazar el sistema de Presidencias rotatorias al frente del Consejo Europeo es un buen ejemplo del poder estructural en la negociación de los Estados grandes, aunque sea de forma indirecta. Por mucho que una mayoría de convencionales se opusiera a tal reforma, el mero respaldo de los Gobiernos alemán y francés, ante la perspectiva de la subsiguiente CIG, hizo que el Presidente Giscard hiciera oídos sordos a tal oposición e incluyera esta disposición en su proyecto de Tratado Constitucional (Guinea, 2001: 302-310).

centralidad del Consejo Europeo y de su Presidente, en detrimento de las funciones del Consejo de Asuntos Generales, y con ello, de la capacidad del Estado que ejerce la Presidencia de proyectar una influencia relevante (Dinan, 2013: 1269).

3. FUENTES INDIVIDUALES DE PODER

El formato de negociación que se desarrolla en el seno del Consejo Europeo, donde los Jefes de Gobierno actúan por sí solos sin apenas asistencia, hace que sus rasgos personales resulten de fundamental relevancia. La razón por la que asisten solos es para facilitar la confianza y la franqueza en las negociaciones y permitir concesiones y compromisos⁸.

- a. ***Autoridad personal:*** Las características personales de los líderes nacionales son fuentes de poder: sus rasgos de carácter, sus habilidades comunicativas, su capacidad de liderazgo, su experiencia en la institución y autoridad y las relaciones personales que sean capaces de establecer con sus pares. La influencia personal establece diferencias entre individuos en términos de respeto y confianza y suponen un activo o un hándicap para el Estado que se representa⁹. Las dinámicas interpersonales de los diferentes líderes son también muy importantes. Igualmente, aquellos que han estado en el cargo durante largo tiempo, que tienen un apoyo político sólido en su respectivo país o que tienen un historial de posiciones constructivas sobre Europa están en una diferente posición de negociación que los que no poseen estas cualidades (McCormick, 2001: 78).
- b. ***“Experticia”:*** Entre estos líderes que se encuentran sin asistencia, el conocimiento técnico es una fuente relevante de poder: conocimiento tanto sobre las cuestiones a discutir, sobre el propio procedimiento institucional y las dinámicas de la institución, como sobre las posiciones de los otros. Especialmente conocer y entender las preferencias de los demás es un requisito clave para construir coaliciones y negociar con los demás.

⁸ Una de las decisiones más sonadas de Van Rompuy, al tomar posesión de su cargo como Presidente del Consejo Europeo, fue hacer que los acompañantes de los Jefes de Estado y de Gobierno se quedaran fuera de la sala. El lo justificaba de la siguiente manera: “En nuestras sesiones solo los dirigentes y la Alta Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad participan en los trabajos, lo que hace posible un debate abierto y vivo. Con unas treinta personas sentadas en torno a la mesa oval podemos, más o menos, vernos las caras. (...) Solo la confianza entre las personas permite crear un sentido de dirección común”. (Van Rompuy, 2011: 5).

⁹ Hay líderes cuya personalidad y capacidades han reforzado la capacidad negociadora de sus Estados, como Chirac o Juncker, y otros, por el contrario, que han perjudicado la credibilidad de su país, como es el caso de Berlusconi.

Referencias

DINAN, D., “The Post-Lisbon European Council Presidency: An Interim Assessment”, *West European Politics*, vol. 36, nº 6, 2013, pp. 1256-1273

GUINEA LLORENTE, M., *La Convención Europea: la génesis del Tratado de Lisboa*, Madrid, Congreso de los Diputados, 2011.

MCCORMICK, J., *European Union Politics*, Basingstoke, Palgrave-Macmillan, 2011.

TALLBERG, J., “Bargaining Power in the European Council”, *Journal of Common Market Studies*, vol. 46, nº 3, 2008, pp. 685-708.

VAN ROMPUY, H., *El Consejo Europeo en 2010*, Bruselas, Secretaría del Consejo, 2011.

2. COMPORTAMIENTO NEGOCIADOR: *DE LA MANIÈRE DE NÉGOCIER AVEC LES SOUVERAINS*

PEDRO RODRÍGUEZ MARTÍN

François de Callières (1645-1717) fue un destacado diplomático de Francia y autor del libro *De la manière de négocier avec les souverains* (conocido en inglés como *The Art of Diplomacy*). Aunque escrito hace casi trescientos años, esta obra sigue siendo considerada en nuestros días como una introducción modélica al arte de las negociaciones diplomáticas.

En los tiempos modernos, los métodos de negociación son mucho menos sutiles y tortuosos que los empleados en el siglo XVIII. Sin embargo, el carácter nacional y la naturaleza humana han cambiado bastante poco, pese a toda clase de avances y transformaciones. De ahí la validez de los consejos formulados por Callières, que fue el primer autor en abierto desacuerdo con la teoría de que el propósito fundamental de la diplomacia no es otro que el engaño. Según el diplomático francés, el arte de la diplomacia se basa en construir confianza y este objetivo solamente se puede alcanzar a través de la cortesía y la buena fe.

A su juicio, la negociación internacional no es solo una técnica, es una «forma de vida», resumida a continuación en sus puntos principales:

- Un buen negociador debe tener suficiente autocontrol como para no hablar sin haberse preguntado a sí mismo lo que tiene que decir. No debe caer en el error de un famoso embajador de nuestros tiempos que era tan desmedido en el debate que revelaba sus secretos con el fin de respaldar sus argumentos.
- No debe errar en la otra dirección al convertir nada en un secreto y siendo incapaz de distinguir entre cuestiones de importancia y bagatelas.
- Se considera que un diplomático es un espía honorable que trata de descubrir los secretos de la Corte donde se encuentra acreditado y debe invertir lo necesario en aquellos que puedan contárselos.
- Un buen negociador nunca debe basar una negociación exitosa en falsas promesas o mala fe. La picardía es una ilustración de estrechez de miras y una indicación de que la persona carece de suficiente profundidad mental para alcanzar sus objetivos a través de medios justos y razonables.
- Un negociador que demuestra ser dueño de sí mismo y tener calma bajo presión, tiene una gran ventaja en una negociación sobre otro que es enérgico y acalorado.

Para tener éxito en este empeño, se necesita hablar mucho menos de lo que se escucha; se necesita flema, reserva, bastante discreción y paciencia.

- Un negociador sabio y capaz necesita ajustarse a los hábitos y costumbres de sus interlocutores sin mostrar repugnancia o desprecio hacia ellos. No debe criticar públicamente la forma de gobierno que se encuentre (a menos que así sea indicado por su gobierno). De hecho, debe elogiar lo que sea bueno de la forma de gobierno de sus interlocutores porque ningún gobierno del mundo tiene un monopolio de buenos puntos.
- Debe conocer o aprender la historia de sus interlocutores, lo cual le deparará una actitud receptiva en la mesa de negociaciones.
- Resulta más ventajoso para un negociador presentar sus argumentos de forma oral. De esta forma, tendrá más oportunidad para descubrir los sentimientos y objetivos de sus interlocutores y formular sus propios argumentos con más fuerza.
- Uno de los grandes secretos a la hora de negociar es saber cómo destilar gota a gota en la mente de los interlocutores la cuestión de la que uno les quiere persuadir (hasta lograr que su interlocutor alcance un punto de vista diferente).
- El secreto de la negociación no es otro que armonizar los intereses reales de las partes implicadas.
- No hay apenas nadie que quiere admitir el estar equivocado o haber cometido un error, o que abandone sus opiniones a favor de las vuestras si lo único que hacemos es contradecirle, por muy buenas que sean nuestras razones. Por el contrario, sí que hay muchos dispuestos a ceder una parte de sus opiniones si se les puede ofrecer argumentos que alimenten su amor propio y que permitan avanzar sus intereses propios para justificar un cambio de posición. Uno debe evitar discusiones amargas y obstinadas con Príncipes y sus ministros, más bien razonar con ellos sin pasión y sin querer tener siempre la última palabra.
- Las negociaciones abiertas son solo el preámbulo de la negociación real que debe ser secreta para generar confianza, comprensión y acuerdos.
- El arte de la negociación tiene más poder que todas las leyes inventadas por la humanidad.

Referencias bibliográficas

CALLIÈRES, F. de (1645-1717): *L'Art de Négocier avec les Souverains*. Nouveau Monde Éditions, última edición 2015.

3. CÓMO FORMULAR PREFERENCIAS E INTERESES

PEDRO RODRÍGUEZ MARTÍN

La negociación, como explica el embajador Raimundo Bassols Jacas en su libro de referencia, es un largo recorrido hasta llegar a un acuerdo final. Y aunque la variedad de caminos disponibles es inmensa, todo negociador sabe que existen unos pasos esenciales que se repiten en todas las negociaciones.

3.1. EL AXIOMA BÁSICO

En toda negociación se reconoce un axioma básico: solamente será aceptable un acuerdo o compromiso final, si produce un resultado positivo y favorable para todas las partes implicadas en el proceso.

Si el resultado final solo favorece a una parte negociadora, los otros no lo firmarían o lo firmarían obligados por la fuerza, coacciones, manipulaciones o presiones (mecanismos todos ellos contrarios a la misma naturaleza de lo que es una negociación).

La idea esencial es que las partes deben tener la seguridad de que su situación ante el conflicto será mejor tras la firma del acuerdo que antes de iniciar la negociación.

3.2. PUNTOS DE RESISTENCIA

Al comienzo de toda negociación, cada parte establece reservadamente un punto llamado de resistencia o de indiferencia, más allá del cual no interesará firmar un acuerdo porque resultaría contrario a sus intereses. El punto de resistencia se describe como el peor acuerdo que hipotéticamente se podría firmar. Un paso más, y el acuerdo sería negativo y contrario al axioma básico mencionado anteriormente.

3.3. LA MEJOR ALTERNATIVA POSIBLE (MAP)

En toda negociación se suele hacer un estudio previo de un «Plan B», es decir, cuál sería la mejor alternativa para nuestros intereses si la negociación fracasase. Cuando hablamos de romper una negociación porque nuestro punto de resistencia se ha desbordado, está claro que nos hemos asegurado previamente de que tenemos una alternativa que compense la negociación fracasada.

En este escenario, debe aparecer de inmediato la llamada Mejor Alternativa Posible (MAP). Disponer de una buena MAP aumenta exponencialmente nuestro poder y fuerza para negociar. Resulta demoledor para la otra parte durante un momento difícil del proceso negociador, explicar que tenemos una mejor alternativa. Por supuesto, se entiende que la otra parte también dispone de su propia MAP.

3.4. ESPACIO NEGOCIADOR O FALTA DE ESPACIO NEGOCIADOR

El espacio negociador es el espacio comprendido entre los dos puntos de resistencia A y B en un simple gráfico de curvas de preferencia, dentro del cual se moverá el acuerdo final. La lógica se impone. En la práctica puede ocurrir que no exista espacio negociador. En ese caso, las dos partes negociadoras han optado por no flexibilizar sus posiciones iniciales, por lo que no existe posibilidad de acuerdo. La negociación ha quedado bloqueada o ha fracasado por falta de voluntad para llegar a un acuerdo aceptable para ambas partes, incapaces con sus intransigencias de crear un espacio negociador.

3.5. LAS TRES OPCIONES DE IKLÉ

El planteamiento teórico de una negociación, de sus previsiones y programación, desemboca inevitablemente en la responsabilidad de pasar a la acción. El negociador asume la dirección de este paso.

Fred Charles Iklé (1924-2011), subsecretario del Departamento de Defensa de Estados Unidos durante la Administración Reagan y director del U.S. Arms Control and Disarmament Agency, ha explicado que todo negociador se enfrenta a las tres siguientes opciones al comienzo de una negociación:

1. **Aceptar un acuerdo en los términos adecuados (*available terms*)**, que estima que la otra parte también aceptará. En esta opción, la idea del negociador es clara: conviene cerrar la negociación lo antes posible, sin buscar nuevas iniciativas o ganancias. Las prisas, según Iklé, pueden atribuirse a tres escenarios: a) el negociador no desea mejorar las condiciones del acuerdo; b) el negociador teme que la otra parte acabe aumentando sus exigencias; c) el negociador está convencido de que la otra parte no mejorará su oferta.
2. **Cerrar las negociaciones sin acuerdo y sin intención de reanudarlas.** Las condiciones objetivas de la discusión indican claramente que no existe una posibilidad de acuerdo. El negociador está claramente persuadido de la imposibilidad de llegar a un acuerdo y opta por cerrar la negociación para evitar que la situación empeore con discusiones y tensiones inútiles.

3. **Tratar de mejorar los términos adecuados (*available terms*)**, prosiguiendo y ampliando la negociación. El negociador no acepta ni una solución fácil y previsible como en el primer caso, ni registra un fracaso de la negociación e impone su cierre definitivo como en el segundo. La negociación no ha terminado. Todo lo contrario, empieza con ayuda de nuevas propuestas, nuevas tácticas y estrategias.

Referencias bibliográficas

BASSOLS JACAS, R. *EL arte de la negociación*. CEU Ediciones, 2016.

4. TÁCTICA NEGOCIADORA

RUTH FERRERO TURRIÓN

4.1. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

El proceso de negociación, en el ámbito de las Relaciones Internacionales, se sitúa en el apartado de solución de conflictos y en el de alcanzar algún tipo de acuerdo común. Ante las distintas posiciones existen dos opciones, la primera, que exista una norma o una institución de arbitraje entre las partes; la segunda, sería la negociación. Por tanto, se podría afirmar que la negociación sustituye a otros medios en el proceso de toma de decisiones conjuntas entre actores internacionales tales como la ausencia de normas jurídicas, cuando fallan los medios para llevar a cabo la resolución de conflictos o cuando no se quiere recurrir a la fuerza como medio.

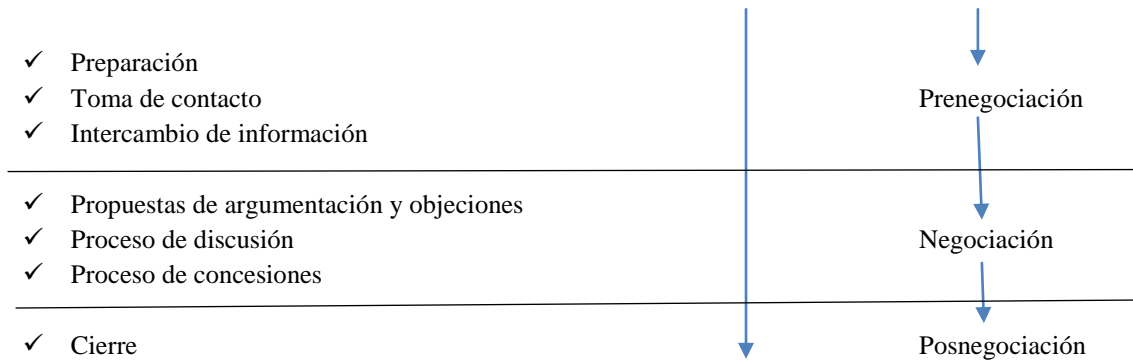
En el ámbito multilateral, además, se han puesto en marcha mecanismos de mediación, de conciliación o de arbitraje que ayudan, en cada organización internacional, a llegar a acuerdos. El proceso de negociación cuenta con varias fases que se suceden de manera lineal en todos los casos. Así, la primera fase sería la Preparación de los temas y objetivos; la segunda el Posicionamiento sobre dichos temas; la tercera, la Propuesta y Discusión de las opciones; y la cuarta, el Cierre de la negociación.

Para poder abordar con éxito el proceso negociador es imprescindible la aplicación de tácticas y estrategias negociadoras que, sin duda, ayudaran a no llegar a un punto de bloqueo entre las partes. Para conseguirlo existen dos requisitos que ayudan a enfocar las discusiones y a presentar las propuestas de manera atractiva y convincente para la otra parte: la puesta en marcha de técnicas de persuasión (resolución de conflictos, sociología, psicología, etc) y el intentar comprender las necesidades y motivaciones de la otra parte y convencerla para que se ajuste a nuestros intereses.

Además, es importante conocer si la negociación se realiza sobre posiciones adoptadas o sobre interés a defender. En el primer caso, es mucho más complicado alcanzar un acuerdo. Desde la Universidad de Harvard, y para desbloquear una potencial situación de esta naturaleza, se ha propuesto resolver estos problemas sobre tres puntos estructurados: no centrarse en las posiciones de las partes, sino en sus intereses; mantener los criterios objetivos y evitar argumentos de carácter emocional que podrían llevar a un contexto conflictivo; y proponer varias alternativas para la discusión.

Como se mencionaba, una de las primeras fases del proceso de negociación es la preparación de la misma con los temas y los objetivos que se quieren alcanzar, pero también decidiendo hasta donde se puede llegar en la cesión de la posición, es lo que se

denomina el *margen de la negociación*. Así, existen tres posibles posiciones para afrontar la negociación. La *posición deseada*, la más ambiciosa puesto que contempla el total cumplimiento de las expectativas. La *posición de ruptura*, claramente de confrontación, donde no existen concesiones/líneas rojas. Y la *posición esperada*, quizás la más cooperativa, ya que se consiguen prioridades y es aceptable para la otra parte, por lo que es objetiva y realista.



4.2. PLANIFICACIÓN DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

- Revisión negociaciones anteriores
- Información de las partes
- Objetivos claros
- Planificación estratégica de las concesiones
- Cuadro de alternativas de recurso → “el as en la manga”
- Análisis del poder negociador
- Simulaciones y reparto de tareas. Trabajo en equipo.

4.3. ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS NEGOCIADORAS

a. ESTRATEGIAS

La estrategia es el marco en el que se van a fundar las decisiones que determinaran el tipo de negociación que se va a llevar a cabo. La elección de la estrategia es determinante para elegir los medios y la forma en que se van a utilizar los recursos de los que disponen las partes. Se define en la manera en que cada parte trata de conducir para alcanzar los objetivos. Existen dos tipos de aproximación siguiendo las Teorías de la Elección Racional del famoso “modelo del prisionero”: colaborativa o de *Win-win*, donde ambas partes ganan

compartiendo el beneficio y confrontación o de *Suma Cero*, donde cada parte trata de alcanzar el máximo beneficio a costa del oponente. Las dos opciones que nos restan (véase cuadro abajo), se sitúan en el terreno de las expectativas con las que se iniciara la negociación.

		Nuestra Parte	
		Ganar	Perder
La otra parte	Ganar	Ganamos todos	Sembrar Futuro
	Perder	Conflicto	Emociones Perdedoras

b. TÁCTICAS

Las tácticas negociadoras se definen como las acciones particulares que cada parte realiza para poner en marcha su estrategia. Así es la estrategia la que marca la línea general de actuación; las tácticas son las acciones en las que se concreta esa estrategia. Por tanto, podemos definir a las tácticas como conjuntos de actividades que permiten ir consiguiendo éxitos en la negociación.

De este modo se identifican distintos tipos de tácticas que se pueden poner en marcha en el proceso de negociación.

1) Tácticas de desarrollo/penetración: se limitan a concretar la estrategia elegida, colaborativa o de confrontación, sin ataque a la otra parte.

1. Subir al Balcón, situarse ante la negociación con perspectiva objetiva para evitar la entrada de pulsiones emocionales.
2. Reconocer el punto de vista del oponente.
3. Tomar la iniciativa presentando una propuesta o esperar a que sea otro el que vaya por delante.

4. No hay que rechazar, hay que replantear las posiciones: “lo comprendo..., me parece sugerente..., ¿por qué quiere esto?”, así se obliga a centrar al otro en los problemas e intereses y no en las posiciones. El poder del silencio.
5. No presionar, tender puentes. Incluir al oponente; pedirle ideas y aprovecharlas, ser inclusivo, ofrecer opciones.
6. No atacar, poder para educar. Demostrar que sólo pueden ganar si se alían con nosotros. El peor error, abandonar el juego de la solución de problemas para volver al juego del poder. Ser generoso. También llamada “el frente ruso”: se ofrecen dos propuestas una más negativa que la otra.

2) **Tácticas de presión:** intentan fortalecer la propia posición y debilitar la del contrario. Sólo dan resultado a corto plazo.

1. Desgaste: no hacer concesiones o que sean mínimas, se intenta agotar a la otra parte
2. Ataque: se busca crear tensión.
3. Tácticas engañosas como la de las *imágenes falsas*, donde se muestra interés por algo que no interesa para evitar que el otro presione en lo importante.
4. La “carta guardada”, se intenta ganar en imprevisibilidad para generar la duda en el contrario.
5. Ultimátum. El caos, se ven en la obligación de aceptar o modificar su posición.
6. Incremento de las exigencias originales, lo que puede llevar al bloqueo de la negociación.
7. Autoridad superior. la negociación bajo la apariencia de que se cuenta con los apoyos suficientes y/o se cuenta con la autoridad suficiente para tomar decisiones.
8. El poli bueno — poli malo. Intenta desestabilizar al oponente con ataques duros para que tenga que hacer concesiones para evitar un conflicto mayor.
9. Guerra Psicológica. Pensada para hacer sentir incómodo al adversario para que termine la negociación lo antes posible.
10. Jugar con el tiempo en beneficio propio.
11. Regateo en cada pequeño elemento.

3) **Tácticas de presión posicionales.** Diseñadas para permitir que sólo una de las partes pueda hacer concesiones eficazmente.

1. La negativa condicionada a negociar (si no se acepta, no se negocia).
2. No negociable. Delimitación de los márgenes de la negociación, por lo que hay determinados temas que no entran en discusión y se reduce el universo de la negociación.
3. El Frente Ruso. Se ofrecen dos propuestas, una peor que la otra de tal modo que la otra parte se vea obligado a elegir la menos mala.
4. El caos. Dibujo de un contexto terrible si no se toman las decisiones adecuadas, *no way out*, por lo que el adversario tendrá que aceptar los cambios propuestos.
5. El enlace. Desde una posición de debilidad negociadora se introduce un nuevo tema, en el que se tenga una mayor capacidad de negociación.
6. “Sí, pero”. Se acepta una propuesta, pidiendo algo a cambio.
7. Encadenamiento. Secuencia lógica de argumentos en los que la única respuesta sea la afirmativa, por lo que se introduce al adversario en situación de acorralamiento. Para no caer en la trampa, la solución está en no responder a las preguntas y argumentos exhibidos por la otra parte.
8. El pequeño extra. Cuando una de las partes necesita cerrar cuanto antes la negociación, la otra parte intenta conseguir algún beneficio adicional, una vez cerrado el trato. Uno de los peligros es que una parte piense que ya ha cerrado el trato, cuando la otra parte todavía está en disposición de retrasar la firma.
9. Arriba y abajo. Se utiliza para bloquear peticiones inaceptables y obligar a la contraparte a retirar su propuesta.

5. ENTORNOS DE NEGOCIACIÓN

RAFAEL BUSTOS GARCÍA DE CASTRO

Si bien el objeto de este proyecto es la Simulación de Negociaciones Internacionales en entornos Multilaterales (SINIM), estas a menudo se desdoblán durante su transcurso o en momentos concretos en relaciones bilaterales (para lograr sumar un país a una mayoría o consenso, o simplemente para sondear su posición, por ejemplo), por lo que conviene aquí aclarar las principales **diferencias de ambos contextos, bilateral y multilateral**, si bien en la práctica ambas modalidades pueden entrecruzarse.

Una precisión necesaria al empezar esta ficha es que el **entorno negociador multilateral no tiene por qué ser neutral ni carecer de intereses propios**. Al contrario, el aparato administrativo de la organización internacional, encabezado por su jefe, sea cual sea el nombre que adopte (Secretario General, Presidente, etc.), defiende posiciones y visiones corporativas (en sentido no peyorativo de lo institucional), y como tal es un actor que interviene de pleno derecho en las negociaciones internacionales. Debemos por tanto adoptar una visión integradora de la negociación internacional, que no se limite solo a los Estados, y que contemple también por supuesto la existencia de intereses y visiones propios de la organización, distinguibles de los de las partes, aunque puedan entrelazarse con las de ellas.

Una primera diferencia entre el entorno bilateral y multilateral es que **en las negociaciones multilaterales el marco o foro de las negociaciones tiende a imponer límites a la acción**, que normalmente están ausentes o son mucho más laxos cuando se trata de negociaciones bilaterales (a menos que estas se produzcan en el seno de las primeras). Por marco o foro nos referimos a las normas institucionales (primarias = Tratado constitutivo; y secundarias = reglamentos de funcionamiento de los órganos, resoluciones, etc.) creadas por la organización, así como el conjunto de prácticas y reglas no escritas más o menos informales que acompañan el funcionamiento de la organización. Mientras en una negociación bilateral, las partes ajustarán sus posiciones a las normas de derecho internacional general, en el caso de negociaciones multilaterales en las que intervengan organizaciones de integración regional, habrá que tener en cuenta, además del derecho internacional general, el derecho comunitario generado por la organización u organizaciones en cuestión, ya sea primario o secundario. En cuanto a la costumbre internacional, un ejemplo de práctica internacional relevante lo ofrece el Consejo de Seguridad de NNUU: aunque la Carta de San Francisco establece que hace falta el voto afirmativo de los 5 permanentes (art. 27.3), la práctica ha modificado de hecho este artículo en el sentido de que la ausencia de un miembro permanente no es óbice para la aprobación de una resolución. En muchas organizaciones internacionales, por ejemplo, si bien existe un

modo de votación establecido, suele preferirse alcanzar las decisiones por medio del consenso, pese a que este medio requiere más tiempo y su resultado puede alejarse de un óptimo Pareto sobre el contenido de la decisión.

Otra diferencia que resulta del entorno multilateral es **el órgano o lugar institucional** en que se plantee la discusión, no siendo lo mismo que las posiciones negociadoras se planteen en el órgano plenario (la Conferencia o Asamblea, como suele llamarse), que es lógicamente un órgano principal, que lo sean en un comité especializado o preparatorio, esto es, en un órgano subsidiario y por tanto dependiente del principal, pero que sin embargo puede ser determinante en la asignación de la agenda y en el transcurso posterior de la negociación. Recordemos que en todos esos *loci* estará presente el representante de la organización internacional, además de los estatales y quizá también otros actores no gubernamentales (ONGs, empresas, expertos, etc.). Así, en muchas reuniones de los órganos plenarios de las organizaciones internacionales se acredita o invita para la ocasión a actores privados (ONGs, empresas y expertos), algunos de los cuales han accedido a un estatus consultivo permanente ante órganos principales (ECOSOC de Naciones Unidas, por ejemplo).

Con respecto a los órganos, habrá que tener en cuenta **si existen o no miembros permanentes**, pues obviamente esta condición da una ventaja indudable a algunos países sobre otros, puesto que al margen de que vaya asociado algún privilegio de voto (el veto), implica que determinados actores conocen a la perfección los entresijos de la organización, algo que no es el caso en los miembros rotatorios. También es importante si el órgano opera o no con un calendario regular de reuniones con temas preestablecidos —lo cual suele ser habitual—, aunque puede ocurrir lo contrario, de modo que la agenda se vaya formando sobre la marcha a medida que llegan las peticiones (Consejo de Seguridad).

También, dependiendo del órgano, puede haber **sesiones cerradas o abiertas**, a las que pueden acudir Estados no miembros o incluso actores no estatales para explicar o expresar su opinión. Incluso dentro de un órgano aparentemente cerrado como es el Consejo de Seguridad, la llamada Fórmula Arria permite al presidente de turno invitar a miembros de la sociedad civil, como hizo España recientemente bajo su presidencia temporal del Consejo (octubre 2015 y diciembre 2016), lo que permitió escuchar a víctimas del terrorismo de diferentes países. Además de la existencia de reuniones abiertas a no miembros, una parte importante del trabajo del Consejo tiene lugar a través de **consultas informales**, especialmente las que realizan los P-5 (representantes de los 5 miembros permanentes) con países que aportan tropas a las misiones, con altos funcionarios de NNUU o con actores no estatales tales como la Cruz Roja, las ONGs, etc. (Karns, Mingst y Stiles, 2015: 124-25).

Como decíamos al principio, **el rol del jefe máximo de la OI y su aparato administrativo** es también una variable a tener en cuenta en contextos multilaterales. ¿Ejerce ese alto representante un rol activo o pasivo, propositivo o reactivo? ¿Puede iniciar o no

legislación?, ¿puede actuar como un simple *broker* entre las partes, o bien se siente en disposición de crear o fabricar coaliciones? Y, muy importante, ¿es la jefatura de la organización internacional un puesto fijo por un mandato determinado o bien es rotatorio? Obviamente, no se puede predeterminar *a priori* cuál será ese rol, pero todas estas opciones son posibles: iniciador o legislador/ *broker* / forjador de mayorías, etc. Su rol, en definitiva, dependerá de los recursos a su alcance, de la información de que disponga y del acceso a terceros actores como sociedad civil, medios y empresas, dentro de coaliciones que son necesariamente complejas y transnacionales. Por otro lado, el hecho de ser un puesto permanente o rotatorio, determina cómo los Estados y otros actores no gubernamentales se movilizan para ejercer influencia tanto en su nombramiento como en determinadas decisiones.

Este asunto es especialmente importante puesto que permite tener en mente que las organizaciones son pocas veces meras arenas pasivas donde se dilucidan negociaciones de otros actores, los Estados (Rittberger , Zangl y Kruck, 2012: 101-07). En realidad, la negociación internacional multilateral refleja a menudo la **existencia de intereses y visiones normativas propios de la organización** que interactúan con los intereses y objetivos normativos de los Estados, en el seno de coaliciones transnacionales público-privadas (ONGs, empresas y expertos) que se van haciendo y deshaciendo a medida que progresa la toma de decisiones.

Toda organización internacional posee **interés material** en ampliar sus competencias y presupuesto o, dicho de otro modo, siguiendo la teoría *principal-agent*, en ganar una mayor autonomía y margen de acción frente a los actores principales (los Estados) que han delegado poderes en ella. Pero además de esto, las organizaciones internacionales tienen **objetivos normativos** y son creadoras de normas y conocimiento social sobre la realidad. Las normas internacionales poseen un efecto doble, primero constitutivo, que puede modificar los intereses de las partes y reconstruir la realidad social en la que operan; y segundo, de empoderamiento, puesto que al crearse dichas normas se otorgan nuevos poderes de supervisión, *blaming* y sanción a las organizaciones internacionales y también a actores no estatales como ONGs, empresas y expertos (Reinalda y Verbeek, 2004: 25).

La capacidad de hacer que prevalezcan estos intereses materiales y/o ideacionales (normativos) de la organización dependen de muchos factores, varían según la naturaleza de la organización, los actores implicados y las coaliciones que se generen y por supuesto en función del asunto que se esté negociando. Dicho esto, no es lo mismo, como norma general, negociar el texto de una resolución o de una declaración de una cumbre o conferencia anual de una organización internacional, que el texto de un tratado internacional, que se abrirá a firma y ratificación. El grado de vinculación de la norma objeto de negociación influirá obviamente sobre el desarrollo de todo el proceso negociador. Por otro lado, no será lo mismo negociar sobre aspectos que atañen directamente al núcleo duro de la organización que hacerlo sobre elementos tangenciales o

al menos no trascendentes. Reinalda y Verbeek nos recuerdan que, según la teoría *principal-agent*, cuanto más afecten los asuntos negociados a la actividad central de la organización, más probable es que emerjan los intereses materiales de la organización (competencias y presupuesto) y se traduzcan en las decisiones adoptadas; y a la inversa, cuanto más adyacentes sean estos, más probable es que cobren protagonismo los objetivos normativos o ideacionales que encarna la organización (Reinalda y Verbeek, 2004: 26).

Referencias bibliográficas

Karns, Margaret P., Mingst, Karen A. y Stiles, Kendall W. (2015): *International organizations : the politics and processes of global governance*, 3rd ed., Boulder (Colorado), Lynne Rienner Publishers.

Reinalda, Bob y Verbeek, Bertjan. (2004): "The issue of decision making within international organizations", en Reinalda, Bob y Verbeek, Bertjan, *Decision making within international organizations*, Routledge, London; New York, 9-42.

PARTE II: NEGOCIACIONES MULTILATERALES UNIVERSALES

1. CONFERENCIAS Y NEGOCIACIONES

PEDRO RODRÍGUEZ MARTÍN

La negociación, como explica el embajador Raimundo Bassols Jacas en su libro de referencia, es un largo recorrido hasta llegar a un acuerdo final. Para alcanzar esa meta, existen múltiples dinámicas de negociación internacional.

1. LA CONFERENCIA COMO ÁMBITO DE NEGOCIACIÓN

Tradicionalmente, en negociaciones internacionales se ha distinguido entre congreso y conferencia. En el pasado, se decía que un congreso era una reunión en la que se trataban y negociaban cuestiones políticas. Mientras que una conferencia servía para abordar temas jurídicos y técnicos. La práctica internacional llama hoy conferencias a todas las reuniones internacionales en las que se tratan y negocian problemas internacionales, sean políticos, jurídicos, o técnicos.

El proceso de la negociación en una conferencia comienza con una iniciativa que puede promover un organismo internacional o un Estado, interesados en tratar, negociar y resolver un problema internacional que afecta a un sector —sea grande o pequeño—, de la comunidad internacional.

Si la iniciativa tiene éxito y despierta un interés inicial, se producirán una serie de contactos entre los Estados afectados y consultados para decidir si se convoca una conferencia negociadora y, en caso positivo, dónde, cuándo y en qué circunstancias resultaría apropiada. El país elegido como sede formará un secretariado que se ocupará de los trabajos administrativos de organización y de ejecución de la reunión.

Una de las primeras misiones del secretariado, será la elaboración y distribución a las partes de la invitación oficial. Los Estados participantes en una conferencia negociadora se hacen representar en la misma por un delegado o delegación, que se expresan con una voz única. El presidente de la delegación recibe una plenipotencia de su gobierno, que acredita la autoridad para obligar y comprometer al Estado que representa.

Una cumbre es una conferencia negociadora al máximo o muy alto nivel político. La expresión *summit* en este contexto fue acuñada por el primer ministro británico Winston Churchill tras la Segunda Guerra Mundial.

2. NEGOCIACIONES BILATERALES

La doctrina moderna clasifica las negociaciones bilaterales en términos de confrontación (los intereses de una parte están en un conflicto básico con los de la otra) o cooperación (una parte trata de conseguir objetivos que no están en un conflicto fundamental con los de la otra parte y que en cierta medida pueden integrarse).

En las negociaciones de confrontación se alternan advertencias, amenazas y premios. Las posiciones de salida son de un interés prioritario para los responsables de una negociación bilateral de confrontación.

En las negociaciones de cooperación, las dos partes aceptan que están unidas en busca de una solución ante el adversario común, que es el conflicto que enfrentan. La clave está en el uso de la imaginación para acuñar una fórmula de solución del conflicto. En las negociaciones de cooperación se utilizan modalidades como el fraccionamiento de objetivos o la integración de objetivos.

3. NEGOCIACIONES MULTILATERALES

Las negociaciones multilaterales, por definición, implican a tres o más partes. El manejo de este tipo de negociaciones suele complicarse en proporción directa al número de participantes. La diplomacia multilateral es un fenómeno relativamente moderno, pero su génesis trascendental arranca con las negociaciones que hicieron posible la Paz de Westafalia en 1648. Entre sus características fundamentales destacan:

- A. Una negociación multilateral es ante todo una **negociación entre múltiples partes (*multi-party*)**. Esto plantea un desafío que no radica tanto en el número de actores como en la dificultad de tratar de reconciliar los variados intereses de múltiples entidades autónomas.
- B. **Multiplicidad de temas a negociar (*multi-issue*)**. La práctica demuestra que las negociaciones multilaterales generalmente implican múltiples temas. De hecho, en muchos casos, gracias a la inclusión de varios temas en la mesa de negociación se puede crear «textura». Esta noción alude a la posibilidad de que los actores persigan con intensidad diversa ciertos resultados, permitiéndoles ceder en ciertas cuestiones que consideran menos importantes para asegurarse un resultado favorable en aquellas que juzgan como vitales.
- C. **Múltiples roles:** a) *Drivers* son aquellos que tratan de organizar a los participantes de modo tal que produzcan un acuerdo que satisfaga los intereses del líder; b) *Conductors/managers* son aquellos que también abogan por la consecución de un acuerdo, pero desde una postura neutral; c) *Defenders* son aquellos actores cuyos

intereses se encuentran más vinculados con un asunto puntual de la negociación que con el éxito de las negociaciones en su conjunto; y d) *Cruisers* son aquellos participantes que no poseen/perciben intereses propios vitales en juego y que, por lo tanto, tienen la disposición para actuar como seguidores.

- D. **Posibilidad de que los valores asignados por los actores varíen**, en contraposición con la idea de que son opciones excluyentes y taxativas (y que, por lo tanto, solo se puede decidir por sí o por no). Lo interesante es que, en la negociación multilateral, la posibilidad de reformular e influenciar la valoración propia y ajena no solo se aplica en torno de los resultados, sino también en relación con las demás partes y los roles que pueden asumirse. Así, los actores se ven en la necesidad de actuar en los tres niveles de interacción: no solo deberán esforzarse en influir en la asignación de valor que realicen las demás partes acerca de los resultados, sino también en la percepción o juicio de valor que estas tengan sobre las mismas partes involucradas, y en torno al rol que asume cada una en el proceso de negociación.
- E. **Particularidades de los resultados producidos**. Cuando pensamos en términos de una negociación bilateral y decimos que se ha llegado a un acuerdo, implícitamente reconocemos que cada parte tiene poder de veto y que si una se abstiene, simplemente no brinda su aprobación el acuerdo y este no se verifica. Ahora bien, cuando pensamos en una negociación multilateral debemos contemplar un concepto más flexible que el de acuerdo. Aquí es donde se introduce la noción de consenso. En las negociaciones multilaterales es posible que no necesariamente todos los miembros brinden su aprobación. Sin embargo, mientras no se registre una oposición expresa al resultado propuesto, el consenso puede darse. El consenso en una negociación multilateral se logra cuando una cantidad significativa (si bien no necesariamente determinada) se muestra a favor de cierto resultado y el resto de los miembros no se opone.
- F. **Formación de coaliciones**. A través de este proceso es posible manejar el problema del tamaño y reducir la complejidad que se deriva del elevado número (*multi-party*) de partes implicadas hasta un punto en que sea posible desarrollar la negociación. Asimismo, la formación de coaliciones es esencial para el manejo de la complejidad derivada del elevado número de temas, estrategias y roles.

Referencias bibliográficas

BASSOLS JACAS, R. (2016): *El arte de la negociación*. CEU Ediciones.

2. LAS REGLAS DE PROCEDIMIENTO EN UN COMITÉ DE LAS NACIONES UNIDAS

ANTONIO GARCÍA GONZÁLEZ

Las organizaciones internacionales, en este caso las Naciones Unidas y la Unión Europea, dividen su trabajo, para el mejor funcionamiento, en diversos comités. Ejemplos son el Primer Comité de las Naciones Unidas de Desarmamiento y Seguridad Internacional (DISEC) o las diversas comisiones del Parlamento Europeo, como la de Derechos Humanos.

La unidad mínima de todos los comités son las delegaciones. Las delegaciones son conjunto de diplomáticos conformados por uno o varios delegados y delegadas que tienen que defender los intereses de un Estado o incluso de un conjunto de Estados o de un conjunto de la población (en el caso del Parlamento Europeo, por ejemplo, con su división en partidos políticos). En la mayoría de los comités, un delegado o una delegada representan solos a su Estado, pero eso no quiere decir que la delegación quede en esa persona; todo el conjunto de personas que ayuda a este delegado o delegada son parte de la delegación, un ejemplo claro sería el Consejo de Seguridad de la ONU. Durante la sesión del comité vemos sentados a la mesa a todas las delegadas y delegados de los países miembros defendiendo a sus Estados, pero detrás de ellos se sitúa normalmente todo el cuerpo diplomático que forma parte de la delegación y que sirve de ayuda al delegado o a la delegada. Un ejemplo cinematográfico se observa en la película *13 días*, donde el embajador permanente de Estados Unidos entra en la sesión del Consejo de Seguridad con toda la delegación estadounidense y quien durante su intervención es ayudado por su delegación. *Grosso modo*, una delegación es un equipo de trabajo formado por una delegación que puede estar formada por una o hasta más de veinte personas.

Para el funcionamiento de los comités, todas las delegaciones siguen un conjunto de reglas denominadas «reglas de procedimiento». Para el buen curso de las negociaciones, en las organizaciones las delegaciones acuerdan siempre estas reglas dentro del comité. Estas reglas regulan desde la lengua que se ha de utilizar en la celebración del comité, el tiempo de discurso que tiene cada delegación, los tipos de mociones, la autoridad del comité, la de la organización, etc.

Durante las simulaciones que se realizarán como prácticas durante las clases se pueden seguir algunas reglas de sencillo entendimiento:

1. **Presidencia.** La autoridad del comité se llevará a cabo por un estudiante o por el docente al cargo, los cuales deben guiar el debate de la negociación. Una regla de cortesía

es que cada vez que la presidencia da la palabra a una delegación, la delegación le da las gracias por ello.

2. **Lengua del Comité.** La lengua oficial de las negociaciones las marcará el docente encargado de la materia; normalmente se desarrollará en la misma lengua en la que se imparte la materia. Siendo la más común el español y en algunos casos el inglés.

3. **Quórum.** La Mesa Directiva o Presidencia declarará la sesión abierta y permitirá el inicio del debate cuando al menos un tercio del comité se encuentre presente. Al principio de la sesión, la presidencia establecerá el número de países presentes en el comité durante el pase de lista. EL número de delegaciones presentes (quórum) se aceptará si ninguna de las delegaciones ni la presidencia propone pasar de nuevo la lista de delegaciones en el comité. A la hora de pasar la lista, las delegaciones de los países tienen que afirmar «presente» o «presente y votando» cuando se les nombre. Aquellas delegaciones que afirmen que se encuentran «presente y votando» a la hora de votar no se podrán abstener, es decir, tienen que votar obligatoriamente. Las delegaciones observadoras solo podrán afirmar que se encuentran «presentes».

4. **Lista General de Oradores.** La presidencia añadirá a la lista general de oradores a aquellos miembros del comité que quieran ser añadidos una vez se abra el debate, volverá a preguntar de vez en cuando y mantendrá una copia del orden de los oradores. Cualquier delegado que quiera ser añadido a la Lista General de Oradores lo puede hacer enviando una nota escrita a la Mesa o levantando su propio cartel cuando la presidencia pregunta si algún delegado quiere ser añadido a la Lista General de Oradores. Ningún delegado puede estar en la Lista de Oradores más de dos veces a la vez. La Lista General de Oradores se utilizará durante todo el debate sobre el punto del orden del día, salvo cuando se sustituya por las mociones de procedimiento. Los oradores deben hablar en general sobre el punto del orden del día que se está considerando y pueden dirigirse a cualquier resolución, documentos de trabajo y enmiendas que se esté llevando a cabo. En caso de que la lista de oradores vaya a terminar, el debate sobre el punto del orden del día se considerará terminado y el comité pasará a los procedimientos de cierre. Un delegado que esté en la Lista General de Oradores, pero que no esté presente cuando se le llame, perderá la palabra automáticamente y la recuperará la Mesa, continuando el debate.

5. **Proposición de Mociones.** La presidencia preguntará a la sala si tienen mociones en cualquier punto del debate en el que el turno de palabra esté abierto. La presidencia puede parar de pedir mociones en cualquier momento y pasar a la votación de aquellas que las delegaciones hayan propuesto. Esto se realiza a discreción de la presidencia, con motivo de que el debate siga adelante y no esté abierto a mociones de apelación. La presidencia, entonces, introducirá las mociones una por una, empezando por la más alta en orden de prioridad. En el caso de que varias mociones tengan igual prioridad, la presidencia decidirá el orden. Como ya se ha mencionado, los caucus no moderados tienen estatus

más altos que los caucus moderados, y los caucus moderados se ordenan según el tiempo de cada uno.

6. Tipos de Mociones

Caucus No Moderados. Una moción para caucus abierto estará en orden siempre que el foro esté abierto y previo al cierre del debate. El delegado que presente la moción deberá, al tiempo que la presenta, especificar la duración propuesta para el caucus, que no exceda los veinte minutos (lo mismo para las mociones que extiendan el caucus) y el tema sobre el que versará. La moción se aprobará por mayoría simple, sin que haya oradores a favor o en contra. La presidencia establecerá si la moción no está en orden si la presidencia no considera que la moción sea constructiva para el debate que se está tratando. Esta decisión de la presidencia no se puede apelar.

Caucus Moderados. Una moción para caucus moderado estará en orden siempre que el foro esté abierto y previo al cierre del debate. El delegado que presente la moción deberá, al tiempo que la presenta, especificar la duración propuesta para el caucus, que no exceda los veinte minutos (incluyendo las mociones para extender el caucus) y el tiempo para cada orador. La moción requiere un solo apoyo y estará sujeta a una votación de procedimiento sin oradores. La presidencia establecerá si la moción no está en orden si la presidencia no considera que la moción sea constructiva para el debate que se está tratando. Esta decisión de la presidencia no se puede apelar.

Consulta en General. Una moción para consulta general estará en orden siempre que la presidencia así lo considere y a su entera discreción. Las reglas de procedimiento parlamentario serán suspendidas y los delegados moderarán la propia discusión. La moción requiere un apoyo y necesita un tiempo límite y un tema de discusión para la consulta general que no sobrepase los diez minutos. La moción será puesta a votación y pasará con una mayoría de dos tercios. Mientras se ejecute esta moción, se espera de los delegados que permanezcan en sus sitios y sean respetuosos con cada orador. El comité será moderado por los propios delegados. La presidencia controlará la moción dilatoria y esta decisión no es apelable.

7. **Uso de la palabra.** Ningún delegado hablará durante la sesión sin haber recibido previamente el permiso de la presidencia (exceptuando los caucus no moderados). La presidencia puede discrecionalmente llamar a un delegado a orden si su discurso no es relevante con el tema de la sesión, si se considera personalmente ofensivo hacia alguna parte, viola la soberanía de un Estado miembro o si, por el contrario, va contra las reglas anteriores y el espíritu diplomático. Por ello, ninguna delegación debe auditiva o físicamente impedir a otra hablar debido a oponerse a los pensamientos de esa otra persona. Se requiere que los delegados hagan sus discursos en tercera persona o en primera persona del plural. No se pueden hacer los discursos en primera persona del

singular a menos que se apruebe lo contrario por la presidencia (esta regla se puede suspender durante toda la conferencia a discreción de la presidencia) La presidencia puede llamar a orden a un orador cuyos comentarios no sean relevantes con el tema de las discusiones, no siga la convención parlamentaria o sea de cualquier otra forma descortés. La importancia de la persona a la hora de hablar se debe a que las delegaciones representan a un Estado o a una facción, no se representan a ellos como persona.

8. **Tiempo de los oradores.** La presidencia puede limitar el tiempo de cada orador. El tiempo mínimo será de treinta segundos y el máximo será de dos minutos y medio. Cuando un delegado se pase del tiempo asignado, la presidencia llamará a orden al delegado. En caso de que la presidencia no establezca lo contrario, el tiempo para cada orador en la Lista General de Oradores será de 90 segundos.

9. **Derecho a réplica.** Cuando un delegado considere que su integridad o dignidad personal o nacional se ha visto amenazada en el transcurso del debate por las declaraciones de otra delegación, podrá solicitar el derecho a réplica.

Estos nueve artículos son un breve resumen de los artículos más importantes y relevantes para poder llevar a cabo el diálogo y las negociaciones en un organismo internacional.

3. NEGOCIACIONES EN EL ÁREA DE LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL

3.1. INSTITUCIONES

3.1.1. EL ECOSOC

KATTYA CASCANTE HERNÁNDEZ

A. CONCEPTO Y NATURALEZA

El Consejo Económico y Social (ECOSOC) forma parte del núcleo del sistema de las Naciones Unidas (NNUU) y tiene como objetivo promover la materialización de las tres dimensiones del desarrollo sostenible (económica, social y ambiental). Este órgano constituye una plataforma fundamental para fomentar el debate y el pensamiento innovador, alcanzar un consenso sobre cómo avanzar y coordinar los esfuerzos hacia los objetivos convenidos internacionalmente. Creado en 1945, es uno de los seis órganos principales de las NNUU y el responsable del seguimiento de los resultados de las grandes conferencias y cumbres. Las funciones y los poderes del ECOSOC se recogen en el Capítulo X de la Carta de las NNUU. Su composición se establece en el artículo 61.

- 54 Miembros de las NNUU elegidos por la Asamblea General (AG).
- 18 miembros elegidos cada año por un periodo de 3 años. Los miembros salientes serán reelegibles para el periodo subsiguiente.
- Cada miembro del Consejo Económico y Social tendrá un representante.

B. FUNCIONES Y PODERES (Art. 62-66):

- Estudios e informes con respecto a asuntos internacionales de carácter económico, social, cultural, educativo y sanitario, y otros asuntos conexos, y hacer recomendaciones a la AG, miembros de NNUU y organismos especializados.
- Recomendaciones para promover el respeto a los derechos humanos (DDHH) y a las libertades fundamentales de todos, y la efectividad de tales derechos y libertades.

- Proyectos de convención sobre cuestiones de su competencia para someterlos a la AG.
- Conferencias internacionales sobre asuntos de su competencia.
- Coordinación dentro del sistema de NNUU como un intermediario que permite al resto del mundo establecer alianzas con la organización y participar en ella. Excepcional punto de encuentro a nivel mundial para la celebración de diálogos entre los encargados de la formulación de políticas, los parlamentarios, los académicos, las fundaciones, las empresas, los jóvenes y las más de 3200 organizaciones no gubernamentales registradas.
- Informes periódicos de los organismos especializados y observaciones de dichos informes.
- Suministrar información y ayuda al Consejo de Seguridad en lo que solicite.
- Funciones de su competencia para el cumplimiento de las recomendaciones de la AG.
- Servicios que le soliciten los miembros de las NNUU y los organismos especializados que le asigne la Asamblea General.

C. REUNIONES (Resolución AG 20 de septiembre de 2013) revisión estructura de sesiones y redistribución de los días de trabajo:

- Sesiones sobre actividades operacionales para el desarrollo, inmediatamente después del primer período de sesiones ordinario de las juntas ejecutivas de los fondos y programas del sistema de NNUU.
- Sesiones sobre asuntos humanitarios, para fortalecer la coordinación y la eficacia de la asistencia humanitaria de las NNUU y complementar la labor internacional para hacer frente a emergencias humanitarias, incluidos los desastres naturales.
- Sesiones de alto nivel: Foro sobre Cooperación para el Desarrollo y reuniones ministeriales del foro político de alto nivel sobre el desarrollo sostenible con declaración ministerial.
- Reuniones periódicas para la coordinación y la gestión.
- Organización del [Foro de la Juventud](#), que permite a los jóvenes expresar sus opiniones en los debates sobre la formulación de políticas mundiales relativas a las cuestiones del momento en materia de desarrollo; Foro de las Alianzas, que impulsa la colaboración entre gobiernos, empresas y fundaciones, organizaciones no gubernamentales, académicos y parlamentarios; reuniones extraordinarias para

abordar situaciones mundiales de crisis o emergencia en materia de desarrollo, concienciar sobre ellas y servir como plataforma normativa de alto nivel para coordinar la labor de los agentes que trabajan en situaciones específicas.

- Sesiones anuales de integración de calendario y modalidades determinados para consolidar todas las contribuciones de los Estados Miembros, los órganos subsidiarios del Consejo, el sistema de las NNUU y formular recomendaciones para el seguimiento.

D. VOTACIÓN Y TOMA DE DECISIONES (Art. 67)

- Cada miembro del Consejo Económico y Social tendrá un voto.
- Las decisiones se tomarán por la mayoría de los miembros presentes y votantes.

E. PROCEDIMIENTO (Art. 68-72)

- Establecerá comisiones de orden económico y social y para la promoción de los DDHH, así como las demás comisiones necesarias.
- Invitará a cualquier miembro de las NNUU a participar, sin derecho a voto, en sus deliberaciones sobre cualquier asunto de particular interés para dicho miembro.
- Podrá arreglar la participación de los organismos especializados —sin derecho a voto, en sus deliberaciones y en las de las comisiones que establezca— para celebrar consultas con ONG que se ocupen en asuntos de la competencia del Consejo; con organizaciones internacionales y, si a ello hubiere lugar, con organizaciones nacionales, previa consulta con el respectivo miembro de las NNUU.
- Dictará su propio reglamento y método de elegir su Presidente.
- Se reunirá cuando sea necesario de acuerdo con su reglamento, el cual incluirá disposiciones de convocatoria cuando lo solicite una mayoría de sus miembros.

F. ORGANIZACIÓN DE LA LABOR DEL ECOSOC

El Consejo celebra, a lo largo de todo el año, una serie de breves períodos de sesiones y un gran número de reuniones preparatorias, mesas redondas y paneles de debate con la participación de representantes de la sociedad civil. En julio, el Consejo celebra un período de sesiones sustantivo de cuatro semanas de duración, que tiene lugar alternativamente en Nueva York y Ginebra y está estructurado en cuatro series de sesiones (de alto nivel, de

coordinación, sobre actividades operacionales, sobre asuntos humanitarios y de carácter general). Durante la serie de sesiones de alto nivel, los ministros de gobierno nacionales y los jefes de los organismos internacionales, así como otros funcionarios de alto nivel, debaten las principales cuestiones de política económica, social y ambiental. Por lo general, se aprueba una Declaración Ministerial sobre el tema de la serie de sesiones de alto nivel, en la que se establecen una orientación normativa y recomendaciones para la adopción de medidas.

Los idiomas oficiales del Consejo Económico y Social son el árabe, el chino, el español, el francés, el inglés y el ruso.

3.1.2. LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD)

KATTYA CASCANTE HERNÁNDEZ

A. CONCEPTO Y NATURALEZA

La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) es el órgano principal de la Asamblea General (AG) de las NNUU en la esfera del comercio y el desarrollo. Se creó en 1964, con el mandato de acelerar el desarrollo comercial y económico, haciendo especial énfasis en los países en desarrollo. La primera conferencia de la UNCTAD tuvo lugar en Ginebra en 1964.

La UNCTAD cumple su mandato a través del análisis de políticas, las deliberaciones intergubernamentales, la búsqueda del consenso y la negociación, el control, la ejecución y el seguimiento y la cooperación técnica.

Composición:

- 194 Estados Miembros.
- Secretario General.
- Conferencia cuatrienal, órgano de más alto nivel donde los miembros evalúan los asuntos de actualidad de comercio y desarrollo, discuten sobre las distintas opciones de políticas y formulan respuestas de política global. Fija el mandato de la organización y establece su programa de trabajo.

B. FUNCIONES Y PODERES

- Coordinación del tratamiento integrado del desarrollo y otras cuestiones afines en los sectores de comercio, finanzas, tecnología, inversión y desarrollo sostenible.
- Apoyo a los países en desarrollo para ampliar sus oportunidades de comercio e inversión, resolver los problemas derivados de la mundialización y a integrarse en la economía global en igualdad de condiciones.
- Publicaciones estadísticas de interés para el análisis del comercio internacional, la inversión extranjera directa, los productos básicos y el desarrollo, y para comprender las tendencias económicas de los países en desarrollo en los últimos decenios, en particular en el contexto de la globalización.

C. REUNIONES

El trabajo de la organización se realiza en cuatro niveles de reuniones:

- La Conferencia Ministerial de la UNCTAD que se celebra cada cuatro años.
- La mesa de comercio y desarrollo del UNCTAD (la mesa gestiona el trabajo de la UNCTAD entre dos conferencias y se reúne tres veces al año).
- Cuatro comisiones UNCTAD y un grupo de trabajo (que se reúnen más a menudo que la mesa para reanudar la política, el programa y los asuntos relacionados con el presupuesto).
- Reuniones de expertos (las comisiones pueden convocar reuniones de expertos en ciertas áreas de forma que proporcionen información experta a las discusiones políticas de la comisión).

D. VOTACIÓN Y TOMA DE DECISIONES (Art. 31-41)

- La delegación de cada miembro de la UNCTAD tendrá un voto.
- Las decisiones se adoptarán por mayoría de los representantes presentes y votantes.
- Los representantes que se abstengan de votar no serán considerados como votantes.
- De ordinario, las votaciones se harán levantando la mano, pero cualquier representante podrá pedir votación nominal, en cuyo caso se procederá a tal votación a menos que, a propuesta de un representante, la Conferencia decida que la votación sea secreta. La votación nominal se efectuará siguiendo el orden alfabético en francés de los nombres de las delegaciones en la Conferencia, comenzando por la delegación cuyo nombre sea sacado al azar por el Presidente.
- Todo representante podrá pedir que las partes de una propuesta o de una enmienda sean sometidas a votación separadamente. Si algún representante se opone a la moción de división, dicha moción será sometida a votación. Si todas las partes dispositivas de una propuesta o de una enmienda son rechazadas, se considerará que la propuesta o la enmienda ha sido rechazada en su totalidad.
- Todas las elecciones se efectuarán por votación secreta a menos que, de no haber objeciones, la Conferencia decida no celebrar votación en caso de que haya acuerdo respecto de un candidato o una lista de candidatos.
- En caso de empate en una votación cuyo objeto no sea una elección, se tendrá por rechazada la propuesta.

D. CONFERENCIAS RELEVANTES

La XI Conferencia de la UNCTAD (2004-2008) Declaración «El Espíritu de Sao Paulo». El Grupo de los 77 (+China) conmemoró el 40 aniversario de su creación en 1964 y centró sus intereses en denunciar:

- Incertidumbre, desequilibrio y marginalización de los países en desarrollo en las relaciones económicas internacionales.
- Beneficios desiguales entre los países de la liberalización.
- Escasa participación de los países en desarrollo en los retos del comercio internacional, negociaciones comerciales multilaterales y beneficios.
- Los Países Menos Avanzados (PMA) solicitaron mayor calidad y efectividad de la ayuda oficial al desarrollo (AOD) y su desvinculación, reducción de barreras no comerciales (antidumping), ayuda a los sectores productivos y la infraestructura económica de los PMA, apoyo a la diversificación productiva para resolver las deficiencias de la capacidad productiva de los PMA y acción urgente en los subsidios agrícolas.

XII Conferencia de la UNCTAD (Accra, Ghana, 2008). Oportunidades y retos de la globalización para el desarrollo.

- Mejora de la coherencia a todos los niveles de la formulación de políticas mundiales para el desarrollo económico sostenible y la reducción de la pobreza.
- Cuestiones fundamentales del comercio y el desarrollo y nuevas realidades de la geografía de la economía mundial.
- Fortalecimiento de la capacidad productiva, el comercio y la inversión: movilización de recursos y encauzamiento de los conocimientos para el desarrollo.
- Fortalecimiento de la UNCTAD en el desarrollo, su impacto y su eficacia institucional.

La XIII Conferencia de la UNCTAD Doha (Qatar), 2012. La globalización centrada en el desarrollo: Hacia un crecimiento y un desarrollo incluyentes y sostenibles.

- Promoción de un entorno económico favorable a todos los niveles en apoyo de un desarrollo incluyente y sostenible.
- Fortalecimiento de la cooperación Norte-Sur, Sur-Sur y triangular.

- Respuesta a los retos en materia de desarrollo, en relación con sus implicaciones para el comercio y el desarrollo y en los ámbitos financiero, tecnológico, de inversión y de desarrollo sostenible.
- Fomento de la inversión, el comercio, el espíritu empresarial y las políticas de desarrollo conexas para impulsar un crecimiento económico sostenido.

3.2. EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES EN LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO

KATTYA CASCANTE HERNÁNDEZ

1. ANTECEDENTES E INSTITUCIONALIZACIÓN

La cooperación no comenzó como un programa para ayudar al desarrollo de los países empobrecidos a largo plazo, sino para facilitar el desarrollo económico a corto plazo y la recuperación de Europa Occidental después del fin de la Segunda Guerra Mundial (Griffin, K, 1991). Justamente esta confrontación entre Este y Oeste fue lo que determinó la dirección de los flujos de las ayudas, las cuales fueron asignadas según las prioridades geoestratégicas de cada bloque con el fin último de establecer y mantener zonas seguras para cada potencia. La cooperación al desarrollo nace, por un lado, como un instrumento esencial para la construcción de nuevas relaciones político-económicas entre los Estados y para el logro de objetivos específicos; y, por otro, como una necesidad fundamental de la humanidad de vivir en paz y bienestar, después de la nefasta experiencia de las grandes guerras. A este anhelo de paz corresponde, de alguna manera, la creación de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). En la carta fundacional del 26 de junio de 1945 se establecen las bases para la resolución pacífica de cualquier controversia futura entre las naciones y se instituye la cooperación internacional para la aplicación de los principios de la carta, los cuales encuentran respuesta o continuidad en el reconocimiento de las garantías individuales y de la promoción de los derechos fundamentales en la Declaración Universal de los Derechos del Humanos de 1948.

A lo largo de los años 1950 y 1960, la arquitectura internacional para impulsar y regular la cooperación al desarrollo se consolidó en instituciones como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, los bancos regionales de desarrollo, diversos organismos de Naciones Unidas y las agencias gubernamentales; un proceso que incluyó la creación del Development Assistance Group en 1960, el cual se convertiría en el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD), principal órgano de la OCDE en la actualidad.

Con el informe Pearson, en los años setenta aparece no solo la implantación del 0,7% del producto nacional bruto, sino también la necesidad de una ayuda “eficaz” con planes de desarrollo bien concebidos (alineación), incondicional (desligada) y acompañada de una asistencia técnica integrada que permitiera desarrollar las capacidades de los beneficiarios. Desafortunadamente la cooperación al desarrollo es utilizada como instrumento para fomentar intereses geoestratégicos de los donantes, con lo cual se limita su impacto en términos de desarrollo.

En 1990 se publica el primer Informe sobre Desarrollo Humano elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), donde se aborda la cuestión de cómo el crecimiento económico se traduce o no en desarrollo humano. Para ello, se creó el Índice de Desarrollo Humano (IDH), una importante innovación en la forma de presentar los problemas asociados al desarrollo y que supuso un profundo impacto en las políticas de desarrollo en todo el mundo.

2. AGENDA DEL MILENIO (ODM 2000)

A partir del año 2000, Naciones Unidas celebró la Cumbre del Milenio donde se aprobaron los Objetivos de Desarrollo del Milenio (en adelante ODM). Una agenda internacional que por primera vez marcaba objetivos de desarrollo donde la lucha contra la pobreza se colocaba en el centro, concentrando la atención sobre el desarrollo y sobre la obtención de ayuda destinados a este fin. Son, en definitiva, los criterios mundialmente aceptados de progreso general.

En ella encontramos los principios y valores fundamentales¹⁰ para construir las Relaciones Internacionales del siglo xxi hacia un mundo más pacífico y seguro. La comunidad internacional acuerda abordar de manera global y eficaz los problemas de seguridad y desarme, el desarrollo y la erradicación de la pobreza, la protección del entorno común¹¹, derechos humanos, democracia y buen gobierno, la protección de las personas más vulnerables, una atención especial a África y el fortalecimiento de la propia organización de las Naciones Unidas.

Sin embargo, es un acuerdo con tres asimetrías definidas: Será una agenda donde los países en desarrollo tendrán que hacer el esfuerzo de progresar y, en gran parte, financiar su propio desarrollo, ya que la primera Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo en Monterrey (2002) no consiguió un acuerdo para ello. En segundo lugar, el grupo de donantes (Club de Paris, CAD/OCDE, NNUU, BM, etc.) se autoasigna la competencia de monitorear los avances desde una perspectiva exclusiva de los donantes y sus instituciones sin considerar a la sociedad civil ni a los propios países en desarrollo. Por último, las diferencias entre las distintas regiones no se tuvieron en cuenta y África, de

¹⁰ Estos valores esenciales son la libertad, la igualdad, la solidaridad, la justicia social, la tolerancia, el respeto de la naturaleza y la responsabilidad común.

¹¹ Se reafirma el apoyo a los principios del desarrollo sostenible, incluidos los enunciados en el Programa 21, convenidos en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, Río de Janeiro, 3 a 14 de junio de 1992, Resoluciones aprobadas por la Conferencia, resolución 1, anexo II.

nuevo, fue el continente donde a pesar de realizarse los mayores esfuerzos y suponer un mayor coste, se obtuvieron los resultados más mediocres. Sin responsabilidades, ni vinculación jurídica, esta agenda no significaba obligación ni imposición, y en las mismas condiciones se negoció la siguiente Agenda de Desarrollo Sostenible (2015-2030).

A continuación, de manera muy esquemática, se incluye una relación de los acontecimientos más relevantes de la cooperación al desarrollo que acompañaron a esta agenda (2000-2015).

Acontecimiento	Aspectos relevantes para la cooperación al desarrollo
Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo (Monterrey, México, 2002)	<p>Se introducen en la agenda de cooperación los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • la movilización de recursos financieros nacionales e internacionales para el desarrollo (inversión extranjera directa, capitales privados) • el comercio internacional como promotor del desarrollo • el aumento de la cooperación financiera y técnica internacional para el desarrollo • la deuda externa
Declaración de Roma sobre la Armonización, 2003	<ul style="list-style-type: none"> • Brinda un aporte en cuanto a la armonización de políticas, procedimientos y prácticas operacionales para aumentar la eficacia de la ayuda y contribuir al logro de los ODM. • Se insta a los países asociados, como actores en la cooperación, a diseñar, de acuerdo con los donantes, planes de acción nacionales sobre armonización que incluyan propuestas claras y que puedan ser objeto de seguimiento con el fin de armonizar la ayuda al desarrollo. • Los organismos bilaterales y multilaterales se comprometen a tomar medidas que respalden las actividades de armonización de los países, como parte de sus procesos de autoevaluación.
Declaración de París, 2005	<p>Se establecen 5 principios para mejorar el proceso de cooperación internacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> • apropiación sobre las políticas de desarrollo por parte de los países receptores • alineación de las estrategias de los donantes con las de los receptores • armonización o coordinación de estrategias entre los propios donantes • gestión por resultados • mutua rendición de cuentas
Consenso Europeo, 2006	<ul style="list-style-type: none"> • Orienta la actuación de la comunidad europea en la cooperación internacional. • Enmarca la cooperación internacional europea dentro de un contexto de principios comunes: la participación y el compromiso de todas las partes, diálogo político en profundidad, participación de la sociedad civil, igualdad de género y compromiso permanente para prevenirla fragilidad de los estados. • Reafirma que los países en desarrollo son los responsables principales del propio desarrollo, pero la Unión Europea asume su parte en los esfuerzos conjuntos realizados en el marco de la asociación.
Cumbre del G-20 (Pittsburgh, 2009)	<p>Se incluye entre los participantes, por primera vez, al representante del OCDE. A partir de entonces el OCDE ha participado activamente en las reuniones ministeriales y cumbres del G-20, apoyando fuertemente la cooperación de las principales economías del mundo en pos de la estabilidad financiera y el desarrollo.</p>
Cumbre del G-20, Foro para la Cooperación Económica Internacional, (Toronto, 2010)	<ul style="list-style-type: none"> • Se tratan temas económicos con el objetivo de abatir la pobreza y la desigualdad. El Grupo refleja considerables progresos hacia el fortalecimiento del sistema financiero global, mejorando los riesgos administrativos, promoviendo la transparencia y reforzando la cooperación internacional. • Se hace referencia al aceleramiento de la investigación y el desarrollo para disminuir las brechas de la producción agrícola y fortalecer la cooperación sur-sur.
Cumbre del G-20 (Seúl, 2010)	<p>Se pone en marcha del Consenso de Seúl y el Plan de Acción Plurianual, basado en principios como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Una reducción duradera y significativa de la pobreza no puede lograrse sin un crecimiento incluyente, sostenible y flexible, a través no sólo de ODA, sino también de la movilización de todas las demás fuentes de financiación. • No existe una fórmula única para el éxito del desarrollo. Por lo tanto, se debe involucrar como socios a otros países en desarrollo, considerando la propiedad nacional de las políticas como el determinante de su éxito.

Acontecimiento	Aspectos relevantes para la cooperación al desarrollo
	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocer el papel fundamental del sector privado para crear empleos y riqueza, y la necesidad de un marco normativo que apoye la inversión y el crecimiento.
<p>Cuarta Conferencia de Países Menos Desarrollados, (Estambul, 2011)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Se demanda una nueva Arquitectura Internacional para el Desarrollo destinada al apoyo de dichos países en sus esfuerzos por desarrollar las economías y, eventualmente, librarse de la dependencia a la ayuda especial. • Esta arquitectura reestructura a la Ayuda al Desarrollo en base a cinco pilares fundamentales: financiación (incluyendo ODA, inversión financiera directa y movilización de recursos domésticos), comercio, productos básicos, tecnología y adaptación, mitigación al cambio climático, reformas económicas en aspectos que afectan al desarrollo (como la deuda externa y la volatilidad de los precios de los productos básicos) y la cooperación sur-sur.
<p>Cuarto Foro de Alto Nivel sobre la Eficacia de la Ayuda (Busan, 2011)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Se construye sobre los fundamentos establecidos en el foro de Alto Nivel anterior, que probaron que siguen siendo relevantes y que ayudaron a mejorar la calidad de la cooperación para el desarrollo. No obstante, se reconoce que los progresos han sido dispares y no han tenido la suficiente rapidez ni los alcances requeridos. • Se reconoce la complejidad de la arquitectura de la cooperación para el desarrollo, caracterizada por un mayor número de actores estatales y no estatales, así como por la cooperación entre países en diferentes fases de su desarrollo, entre los que figuran muchos de renta media, destacando la cooperación sur-sur y la cooperación triangular, las organizaciones de la sociedad civil y de los actores privados. Resaltando la función esencial del sector privado en la promoción de la innovación; la creación de riqueza, ingresos y empleos y en la movilización de recursos nacionales contribuyendo así a la reducción de la pobreza. • Se define un conjunto de principios que están a la base de todas las formas de cooperación para el desarrollo: la apropiación de las prioridades de los países en desarrollo, enfoque en resultados, alianzas incluyentes de desarrollo, transparencia y responsabilidad compartida. • Se reconocen los siguientes objetivos: la necesidad de desligar al máximo posible la ayuda (para lo cual se fija como meta 2012); acelerar nuestros esfuerzos para alcanzar la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres; apoyar a las organizaciones de la sociedad civil pues cumplen una función vital posibilitando que la población reclame sus derechos, promoviendo el enfoque de derechos, ayudando a configurar políticas y alianzas para el desarrollo y fiscalizando su puesta en práctica. • Mejorar la previsibilidad de la ayuda a medio plazo (meta el 2013) • Asegurar que las medidas para reducir la fragmentación no conducen a una reducción ni en el volumen ni en la calidad (metas para el 2012 y 2013) • Se fija junio de 2012, para establecer un conjunto selectivo de indicadores relevantes, con sus respectivas metas, que se usaran para monitorear el progreso de forma continua, a través del establecimiento de una nueva Alianza Global para la Cooperación Eficaz al Desarrollo.

Con la Agenda de los ODM se inicia una nueva etapa de una agenda compartida para el desarrollo dentro del marco de las Naciones Unidas que se torna universal en 2015 con la aprobación de la Agenda de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y cuyo recorrido se prevé hasta 2030.

3. AGENDA DE DESARROLLO SOSTENIBLE (ODS, 2015)

Con la nueva agenda se ampliaron las áreas y metas a contemplar a través de 17 objetivos y 169 propósitos (el doble de objetivos y nueve veces más propósitos que en la Agenda ODM). Se supera la limitación de concentrar la ayuda al desarrollo en los más pobres y desfavorecidos de unas cuantas zonas restringidas hacia objetivos que deberían ser universales.

Sin embargo, algunos de los avances sugeridos para 2030 son pasmosos. Las expectativas señalan metas como la de haber hecho desaparecer la pobreza en todas sus formas y de todas partes; conseguido el empleo pleno y productivo, además de puestos de trabajo dignos para todos; acabado con el hambre y la malnutrición; alcanzado la cobertura sanitaria universal; erradicado el sida, la tuberculosis, la malaria y las enfermedades tropicales antes ignoradas; ofrecido educación secundaria universal y acceso también universal a la educación superior; puesto fin a la discriminación por motivos de género y suprimido toda forma de violencia contra las mujeres y las niñas; garantizado vivienda adecuada y asequible, agua, saneamiento, energía moderna fiable y acceso a las tecnologías de la comunicación para todos; y (extrañamente) prevenido y reducido significativamente toda clase de contaminación marina, al mismo tiempo que evitado la extinción de especies. Por si esto no fuese suficiente, también habremos eliminado todas las leyes, las políticas y las prácticas discriminatorias.

Su afán por universalizar hace que su diseño sea poco eficaz para el propósito original de los ODM, que es servir de herramienta para encauzar el flujo de la ayuda al desarrollo, aunque por otro lado, la ayuda será un factor cada vez menos importante para alcanzar el progreso mundial. Como manual de instrucciones general para poner límites a la acción de los gobiernos, son lamentablemente incompletos y exasperantemente imposibles de poner en práctica. La lista de los propósitos presentados constituye una categoría de indicadores con el suficiente apoyo político como para merecer ser mencionados y sin bastante oposición como para acabar con el consenso entre los líderes mundiales. Se agruparán en un documento con cierta visibilidad pero sin validez legal. Más allá de esto, es difícil predecir cuál será su utilidad cuando, además, en la III Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo en Addis Abeba¹², un par de meses antes, no se llegó tampoco a ningún acuerdo suficiente.

¹² La financiación del desarrollo, a pesar de haber alcanzado a través de la AOD del grupo de donantes la cantidad más alta jamás aportada para esta finalidad (134.800 millones de dólares en 2013) es insuficiente. La ayuda a los países más pobres disminuyó. "El 80% de las importaciones provenientes de países en desarrollo ingresó a los países desarrollados libre de aranceles, y los impuestos aduaneros

4. III CONFERENCIA INTERNACIONAL SOBRE LA FINANCIACIÓN PARA EL DESARROLLO EN ADDIS ABEBA (julio, 2015)

Desde que se aprobó en los años setenta el objetivo del 0'7% de la RNB, el promedio alcanzado por los países miembros del CAD/OCDE ronda, a lo alto, el 0'33%, es decir, cerca de la mitad (CAD, 2016). Desde los países miembros de la Unión Europea, se reafirmó la colaboración con el sector privado bajo la movilización de 100.000 millones de euros a través del *blending* para el año 2020. La participación del sector privado encontró mayor acogida que la (finalmente fallida) creación de un cuerpo intergubernamental en materia impositiva que bajo el paraguas de Naciones Unidas permitiera luchar contra los excesos fiscales de las grandes multinacionales.

El encuentro supuso la oportunidad para que Naciones Unidas y el Banco Mundial comprometieran fondos a la Facilidad Financiera Global para la salud maternal y la reducción de la mortalidad infantil. A su vez, Japón, Canadá, Estados Unidos y la Fundación Gates se comprometieron a añadir 214 millones de dólares más. El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la OCDE aprovecharon para impulsar el programa “Inspectores Fiscales sin Fronteras” con el fin de facilitar asistencia en materia de auditoría fiscal en los países en desarrollo. Por su parte, el Banco Europeo de Desarrollo y la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) propusieron un plan quinquenal de inversiones público–privadas a la agricultura en la lucha por erradicar el hambre. Finalmente, los países más avanzados confirmaron los compromisos adquiridos en la Cumbre del G7 en Baviera (junio 2015) de movilizar 100.000 millones anuales en financiación (pública y privada) de la lucha contra el cambio climático a partir del 2020.

Estas, entre otras medidas mucho más técnicas que políticas, fueron el resultado de la tercera conferencia sobre financiación al desarrollo. Una conferencia que según el Banco Mundial (2013), debería haber conseguido al menos una inversión de un billón de dólares anuales para financiar la nueva Agenda de Desarrollo de los ODS y que veremos a lo largo de estos meses a qué asciende realmente.

El esfuerzo no solo equilibrado, sino también compartido de la Agenda de los ODS entre donantes y países no tiene resuelto cómo encauzar el flujo de la AOD y la acción limitada de los gobiernos, en un ámbito donde persisten los cuestionamientos sobre su validez jurídica. Según señalaba el informe del Comité Internacional de Expertos en la Financiación del Desarrollo Sostenible (ICESDF) creado por la ONU para la conferencia de Addis Abeba, las “necesidades son inmensas” y los “desafíos enormes, pero superables”. De hecho, el ahorro global moviliza cerca de 22 billones de dólares al año, que es más que

continuaron en un nivel históricamente bajo. La carga de la deuda de los países en desarrollo sigue estabilizada en aproximadamente el 3% de las ganancias por exportaciones” (ONU, 2014).

suficiente para cubrir las necesidades de la agenda incluso en sus estimaciones más ambiciosas. Sin embargo, para orientar los recursos disponibles al servicio de los ODS son necesarios cambios en las políticas y marcos regulatorios (nacionales e internacionales), que a su vez, permitan alinear los fondos públicos y privados con los objetivos de desarrollo sostenible. De ahí que se dé al mismo tiempo la necesidad de renovar la propia agenda de financiación.

En resumen, en relación a la estimación para financiar esta hoja de ruta de desarrollo sostenible fijada en 2,6 billones de dólares, la realidad se queda unas 20 veces por debajo. La ayuda al desarrollo en 2016 ascendió a 142,6 millones de dólares, un 0,32 % de RNB de promedio de todos los países más ricos y la orientación de los recursos disponibles para propiciar cambios en las políticas y los marcos regulatorios de cooperación (nacionales e internacionales), no parece que vayan a permitir alinear los fondos públicos y privados para completar dicha agenda. Una estrategia que ha evolucionado con la propuesta de la Conferencia de París (COP 21) sobre cambio climático y donde se evidencia la necesidad de una voluntad política más activa.

5. CONFERENCIA DE LAS PARTES EN PARÍS (COP 21, 2015)

Las emisiones globales de dióxido de carbono (CO₂) continúan su imparable tendencia alcista; en 2011 fueron casi un 50% más altas que las registradas en 1990. En la COP 21 se pretendía alcanzar el primer acuerdo global sobre la emisión de gases de efecto invernadero (GEI). Por primera vez, todos los países presentaron sus compromisos cuantificables de reducción de gases de efecto invernadero. Sin embargo, ya se sabe que los compromisos actuales ofrecidos por los Estados no son lo suficientemente ambiciosos como para limitar el calentamiento global a los dos grados centígrados previamente establecidos por la comunidad científica en el Quinto Informe de Evaluación (AR5) del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (Climate Interactive, 2015). Más aún ante la ausencia de una hoja de ruta que permitiera alcanzar los 100.000 millones de dólares comprometidos por los países en materia de financiación para el 2020.

Los principales puntos de este acuerdo se pueden ver en detalle en la parte de negociaciones sobre Cambio Climático de esta guía. Su puesta en marcha se inició gracias a la ratificación el 4 de noviembre de 2016, de la firma de China y Estados Unidos, los dos grandes contaminadores, y de otros 53 Estados cuyas sumas de emisiones representaban el 55% del total de emisiones de GEI.

6. LOS GRUPOS DE NEGOCIACIÓN DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO

Tradicionalmente, los actores que participan en las negociaciones internacionales son numerosos y complejos y van desde Estados a movimientos de la sociedad civil, activistas, multinacionales, instituciones internacionales (como el PNUD, FAO, PMA, FIDA, UNCTAD, etc.) o entidades regionales y locales, entre otros (excepto los Estados, el resto solo puede participar en las reuniones en calidad de observadores). En materia de cooperación internacional para el desarrollo, se rompen moldes en este sentido y se incorporan el resto de actores con mayor peso y capacidad de decisión. Desde la aprobación de la Agenda para la Acción de Accra (AAA, 2008) la sociedad civil es un actor activo en todos los encuentros internacionales, y su participación y posición es aceptada de un modo generalizado. De igual forma, la inserción de las empresas privadas, muy demandadas y oferentes durante la crisis financiera, es cada vez más numerosa.

La mayoría de los países defienden que los temas más relevantes en esta materia estén aprobados por el Parlamento, y sometidos a evaluaciones y auditorías para que pueda llegar a multiplicarse la inversión del sector empresarial. Para lograr los objetivos de desarrollo se reclama una alianza global desde la primera Agenda ODM (2000), ampliándose en la Agenda de Busán (2011) y detallándose en la Agenda ODS (2015). En este sentido, el objetivo 17 especifica que “la finalidad de los objetivos es mejorar la cooperación Norte-Sur y Sur-Sur, apoyando los planes nacionales en el cumplimiento de todas las metas. Promover el comercio internacional y ayudar a los países en desarrollo para que aumenten sus exportaciones forma parte del desafío de lograr un sistema de comercio universal equitativo y basado en reglas que sea justo, abierto y beneficie a todos” (ONU, 2015).

En este perfil se intentó imponer un proyecto de grupos de trabajo abierto como base para las negociaciones formales, a la hora de que los líderes mundiales se reunieran para aprobar la Agenda ODS. Los representantes permanentes de Irlanda y Kenia en la ONU adoptaron el rol de “cofacilitadores del pleno sobre la organización y las modalidades de negociación intergubernamental y otros asuntos relacionados con la cumbre para la adopción de la agenda de desarrollo a partir de 2015”. En estas modalidades de negociación se determinó que no se podía dividir el mundo entre donantes y receptores de la ayuda; ante problemas similares, se imponen los mismos derechos¹³. En este sentido, cada vez más se reclama que los países desarrollados “exporten” menos ideas y den a los demás países, los de renta media y los empobrecidos, un papel activo en la definición de las políticas de desarrollo. Algunos se incorporarán a la lista de donantes y los receptores también piden la palabra en cuestiones que involucren a todos los Estados.

¹³ Activista Tanvi Girotra, que lidera la Fundación Becoming I para empoderar a jóvenes de comunidades marginales de la India

Sin embargo, es habitual encontrarnos que en las negociaciones internacionales multilaterales, los países suelen unirse en coaliciones o bloques de negociación, lo que reduce el número de posturas a negociar y facilita la toma de decisiones, puesto que negociar de forma individual con cada país haría sumamente difícil llegar a consensos. Es posible, sin embargo, que un país pertenezca a varios grupos de negociación, en función de sus intereses nacionales. A continuación se explicitan los principales foros de negociación y los bloques de actores donde se toman las decisiones más relevantes.

6.1. ESPACIOS DE NEGOCIACIÓN PRINCIPAL

Asamblea General/ NNUU	<p>Compuesta por los 193 Estados Miembros de las NNUU, trata de deliberar sobre cuestiones importantes, relacionadas con la paz y la seguridad. La Declaración del Milenio fue aprobada en el año 2000, con una convergencia de 189 países en relación a los retos que el mundo enfrenta, estableciéndose los 8 ODM. En 2015, los 193 países de este organismo aprobaron una resolución en la que reconocen que el mayor desafío del mundo actual es la erradicación de la pobreza y afirman que sin lograrla no puede haber desarrollo sostenible.</p> <p>Esta nueva estrategia regirá los programas de desarrollo mundiales durante los próximos 15 años y los Estados movilizarán los medios necesarios para su implementación mediante alianzas centradas especialmente en las necesidades de los más pobres y vulnerables.</p>
CAD/OCDE Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países	<p>Es el principal foro internacional de países proveedores de cooperación para el desarrollo. Los 29 miembros del CAD constituyen el mayor grupo de donantes de ayuda en el mundo, representando más del 90% de la AOD en el mundo. Al reconocer que los países en desarrollo son responsables de su propio crecimiento, el CAD se concentra en cómo la cooperación internacional puede contribuir a fortalecer la capacidad de los países en desarrollo para participar en la economía global y reducir la pobreza. El Directorado de la Cooperación para el Desarrollo (DCD) apoya el trabajo del CAD y de la OCDE mediante la formulación y coordinación de políticas, y sistemas de información para el desarrollo.</p>

<p>Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza y UE. Todos los demás miembros de la OCDE participan como observadores, así como el Banco Mundial, el FMI, el PNUD, el Banco Africano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Interamericano de Desarrollo</p>	
<p>FCD/NNUU (ECOSOC/52 Estados miembros rotatorios)</p>	<p>El Foro sobre Cooperación para el Desarrollo analiza las tendencias más recientes de la cooperación internacional para el desarrollo y fomenta la coordinación entre los diversos agentes y actividades. Está abierto a la participación de todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas y congrega a responsables de adoptar decisiones de los países desarrollados y en desarrollo, parlamentarios, organizaciones de la sociedad civil, gobiernos locales y fundaciones privadas.</p> <p>El foro se reúne cada dos años en el marco de la serie de sesiones de alto nivel del ECOSOC celebrada en Nueva York. Las prioridades mundiales determinan los temas específicos tratados en cada período de sesiones y se establecen en consulta con el Grupo Asesor oficioso del Foro y en consonancia con la labor de la comunidad internacional para el desarrollo.</p>
<p>UNIÓN EUROPEA¹⁴ Alemania, Austria,</p>	<p>La UE es el principal donante de AOD. Colectivamente (instituciones de la UE y Estados miembros) ha aportado, en</p>

¹⁴ Instituciones y organismos de la UE ver al final en fuentes.

<p>Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía y Suecia.</p>	<p>2015, 68.000 millones de euros, alcanzando su máximo nivel hasta la fecha. La AOD colectiva de la UE representó el 0,47 % de la renta nacional bruta de la UE (RNB), todavía muy alejada del compromiso del 0,7%.</p> <p>Los miembros se reúnen para adoptar una posición común. Como organización de integración económica regional, la actual Unión Europea y cada uno de sus miembros son parte de la Agenda ODS.</p>
<p>G20</p> <p>Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Francia, Alemania, India, Indonesia, Italia, Japón, México, República de Corea, Rusia, Arabia Saudita, Sudáfrica, Turquía, el Reino Unido, EEUU, la UE, Naciones Unidas, del FMI, el BM y del Foro de Estabilidad Financiera</p>	<p>Es el principal foro entre las 20 economías más importantes del mundo para la toma de decisiones sobre la economía mundial y la cooperación económica internacional. Acordó el Plan de Acción del G20 sobre la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, que incluye las acciones que los diferentes grupos de trabajo del G20 están realizando y su contribución a los ODS. Incluye actividades en materia de creación de empleos, infraestructura, agricultura, seguridad alimentaria y nutrición, inclusión financiera, remesas, movilización de recursos domésticos, industrialización, negocios inclusivos, energía, comercio, anticorrupción, financiamiento verde y para cambio climático, innovación y salud.</p>

6.1. OTROS ESPACIOS DE ENCUENTRO Y CONCERTACIÓN INTERNACIONAL¹⁵

PNUD	El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), es la red mundial de las Naciones Unidas en materia de desarrollo que promueve el cambio y conecta a los países con los conocimientos, la experiencia y los recursos necesarios para ayudar a los pueblos a forjar una vida mejor. Está presente en 172 países, trabajando con los gobiernos y las personas para ayudarles a encontrar sus propias soluciones a los retos mundiales y nacionales del desarrollo. El PNUD coordina esfuerzos para alcanzar los ODS.
PACTO MUNDIAL	El Pacto Mundial es una iniciativa internacional propuesta por Naciones Unidas. Su objetivo es conseguir un compromiso voluntario de las entidades en responsabilidad social, por medio de la implantación de diez principios basados en derechos humanos, laborales, medioambientales y de lucha contra la corrupción. Actualmente casi 500 grupos de interés están registrados en un modelo <i>multistakeholder</i> .
FORO SOCIAL MUNDIAL	<p>Es un encuentro anual que llevan a cabo miembros del movimiento por una globalización diferente, para organizar campañas mundiales, compartir y pulir las estrategias de reunión, y para que los diferentes integrantes se informen unos a otros de los nuevos movimientos existentes. Son parte del foro las acciones regionales y globales llevadas a cabo por las redes de movimientos y organizaciones que lo integran el FSM, siempre y cuando estas iniciativas respeten su Carta de Principios¹⁶.</p> <p>Entre los foros temáticos está el Foro de las Autoridades Locales, el Foro Parlamentario Mundial, el Foro Mundial de la</p>

¹⁵ Se excluyen aquellos espacios conformados por bloques de países clasificados por nivel de desarrollo, región, ingresos o sectores al estar ya reflejados en esta guía en la parte de negociación por el Cambio Climático.

¹⁶ Sousa Santos, Boaventura (2005). *Foro Social Mundial: Manual de uso*. Icaria. p. 272.

	<p>Educación, el Foro Mundial de Jueces, el Foro Mundial de los Sindicatos, el Foro Mundial del Agua, el Foro Mundial de la Juventud y el Foro Mundial de la Diversidad Sexual. Para el 2015-2016 se prepara un nuevo foro: el Foro Social de Internet.</p> <p>Entre los foros regionales se incluyen el Foro Social Europeo, el Foro Social Asiático, el Foro Social Africano, el Foro Social de las Américas, el Foro de Educación Europeo, etc.</p>
--	--

INFORMACIÓN DE INTERÉS

CLIMATE INTERACTIVE (2015). *With Improved Pledges Every Five Years, Paris Agreement Could Limit Warming Below 2°C* (Disponible en <https://www.climateinteractive.org/blog/press-release-with-an-ambitious-review-cycle-offers-to-paris-climate-talks-could-limit-warming-below-2c/>; fecha de consulta 23.VIII.2017).

GRIFFIN, K., «Foreign Aid after the Cold War», en *Development and Change*, 22 1991, págs. 645–685 (Disponible en <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-7660.1991.tb00430.x/pdf>; fecha de consulta 20.IV.2017)

SOUSA, Boaventura (2005). *Foro Social Mundial: Manual de uso*. Icaria.

WORLD BANK (2013) *Financing for development post 2015*. Washington, DC ; World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/206701468158366611/Financing-for-development-post-2015>

WEB VISITADAS

FLACSO

- Política Exterior, programa de Relaciones Internacionales. Página visitada 19/4/2017 http://www.flacsoandes.org/internacional/?page_id=149

FORO SOCIAL MUNDIAL. Página visitada 16/4/2017

- <https://fsm2016.org/es/sinformer/a-propos-du-forum-social-mondial/>

NACIONES UNIDAS

- Asamblea General, Cumbre del Milenio, 2000
http://www.un.org/es/events/pastevents/millennium_summit/
- Asamblea General, I Conferencia de financiación al Desarrollo, Monterrey, 2002
<http://www.un.org/es/conf/ffd/2002/>
- ECOSOC. Página visitada 16/4/2017
<https://www.un.org/ecosoc/en/>
- Global Compact. Página visitada 16/4/2017
<https://www.unglobalcompact.org/>
- PNUD. Página visitada 17/4/2017
<http://www.undp.org/content/undp/en/home/operations/jobs/work-for-world-development.html>
- PNUMA, Conferencia de Rio de Janeiro, 1992
<http://www.un.org/spanish/esa/sustdev/documents/declaracionrio.htm>
- Cuarta Conferencia de NNUU sobre Países Menos adelantados (2011) Página visitada 16/4/2017
<http://www.un.org/es/conf/ldc/>
- UNCTAD, La declaración de Accra (2008)
http://unctad.org/es/Docs/iaos20082_sp.pdf
- UNCTAD, Agenda para la Acción, Addis Abeba, 2015
http://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/ares69d313_es.pdf

OCDE

- CAD/OCDE Informe AOD 2017, París
<http://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-data/>
- Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda (2005)
<https://www.oecd.org/dac/effectiveness/34580968.pdf>
- G20 MEMBERS
<http://www.oecd.org/g20/g20-members.htm>
- Agenda de Eficacia de la Ayuda, BUSAN
<https://www.oecd.org/dac/effectiveness/49650200.pdf>

PLATAFORMA 2015 Y MÁS

- La Agenda de la eficacia tras el IV Foro de Alto Nivel de Busán: Líneas abiertas y círculo cerrado.

www.2015ymas.org/documentos_ver.asp?id=60

UE

Páginas visitadas 20/4/2017

- Parlamento Europeo
 - [Comisión de Desarrollo](#)
- Consejo de la Unión Europea
 - [Asuntos Exteriores](#)
- Comisión Europea
 - [Cooperación internacional y desarrollo](#)
- Servicio Europeo de Acción Exterior
 - [Servicio Europeo de Acción Exterior](#)
- Legislación
 - [Síntesis de la legislación de la UE sobre desarrollo y cooperación](#)
- Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea - [artículos 208 a 213 \(cooperación para el desarrollo\)](#)

3.3. SIMULACIONES SOBRE COOPERACIÓN AL DESARROLLO

KATTYA CASCANTE HERNÁNDEZ

1. INTRODUCCIÓN

Esta práctica versa sobre un juego de rol en el que replicaremos una conferencia donde se debatirá la cuestión financiera de la nueva Agenda de la Cooperación Internacional para el Desarrollo (ODS 2030)¹⁷.

Desde que se aprobó en los años setenta el objetivo del 0'7% de la RNB, el promedio alcanzado por los países miembros del CAD/OCDE ronda, a lo alto, el 0'33%, es decir, cerca de la mitad (CAD, 2016). Con el fin de garantizar una financiación suficiente a la nueva Agenda de los ODS, en la resolución 68/204, de 20 de diciembre de 2013, la Asamblea General decidió celebrar una tercera conferencia internacional sobre la financiación para el desarrollo en Addis Abeba el 27 de julio de 2015 (Agenda de Acción de Addis Abeba¹⁸) en su 99ª sesión plenaria¹⁹.

El encuentro supuso la oportunidad para que Naciones Unidas y el Banco Mundial comprometieran fondos a la Facilidad Financiera Global para la salud maternal y la reducción de la mortalidad infantil. A su vez, Japón, Canadá, Estados Unidos y la Fundación Gates se comprometieron a añadir 214 millones de dólares más. El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la OCDE aprovecharon para impulsar el programa “Inspectores Fiscales sin fronteras” con el fin de facilitar asistencia en materia de auditoría fiscal en los países en desarrollo. Por su parte, el Banco Europeo de Desarrollo y la Organización de Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura (FAO) propusieron un plan quinquenal de inversiones público–privadas a la agricultura en la lucha por erradicar el hambre. Los países miembros de la Unión Europea reafirmaron su compromiso colectivo de dedicar el 0,7% del ingreso nacional bruto a la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD) dentro de los plazos establecidos en la agenda para el desarrollo después de 2015 y la colaboración con el sector privado bajo la movilización de 100.000 millones de euros a través del *blending* para el año 2020. La participación del sector privado encontró mayor acogida que la (finalmente fallida) creación de un cuerpo intergubernamental en materia impositiva que bajo el paraguas de Naciones Unidas

¹⁷ Agenda de Desarrollo Sostenible 2030 <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/la-agenda-de-desarrollo-sostenible/>

¹⁸ Documento final de la Tercera Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo: Agenda de Acción de Addis Abeba <http://www.formacionib.org/post3.html>

¹⁹ Resolución aprobada por la Asamblea General el 27 de julio de 2015 http://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/ares69d313_es.pdf

permitiera luchar contra los excesos fiscales de las grandes multinacionales. Finalmente, los países más avanzados confirmaron los compromisos adquiridos en la Cumbre del G7 en Baviera (junio 2015) de movilizar 100.000 millones anuales en financiación (pública y privada) de la lucha contra el cambio climático a partir del 2020. Según el Banco Mundial (2013), debería haberse conseguido, al menos, una inversión de un billón de dólares anuales para financiar la nueva Agenda de Desarrollo de los ODS.

El esfuerzo no solo equilibrado, sino también compartido de la Agenda de los ODS entre donantes y países, no tiene resuelto cómo encauzar el flujo de la AOD y la acción limitada de los gobiernos en un ámbito donde los cuestionamientos sobre su validez jurídica persisten. Según señalaba el informe del Comité Internacional de Expertos en la Financiación del Desarrollo Sostenible (ICESDF) creado por la ONU para la Conferencia de Addis Abeba, las “necesidades son inmensas” y los “desafíos enormes, pero superables”. De hecho, el ahorro global moviliza cerca de 22 billones de dólares al año, que es más que suficiente para cubrir las necesidades de la agenda incluso en sus estimaciones más ambiciosas. Sin embargo, para orientar los recursos disponibles al servicio de los ODS son necesarios cambios en las políticas y marcos regulatorios (nacionales e internacionales) que, a su vez, permitan alinear los fondos públicos y privados con los objetivos de desarrollo sostenible. De ahí que se dé al mismo tiempo la necesidad de renovar la propia agenda de financiación.

Una agenda que al vincularla con los retos que postulan los ODS debería cubrir los 2,6 billones de dólares, pero que en realidad se queda unas 20 veces por debajo. La Ayuda al Desarrollo en 2016 ascendió a 142,6 millones de dólares, un 0,32 % de RNB de promedio de todos los países más ricos, y la orientación de los recursos disponibles para propiciar cambios en las políticas y los marcos regulatorios de cooperación (nacionales e internacionales) no parece que vayan a permitir alinear los fondos públicos y privados para completar dicha agenda. Sin financiación suficiente resultará imposible completar la hoja de ruta para el desarrollo de los 17 objetivos planteados en la nueva agenda, sobre todo para los países más empobrecidos.

Si bien la crisis financiera de 2007 ha ralentizado la financiación para el desarrollo, las dos agendas consecutivas (Agenda del Milenio 2000-15 y Agenda del Desarrollo Sostenible 2015-30) han supuesto un impulso a los compromisos de desarrollo en la comunidad internacional tanto en la lucha contra la pobreza como contra el cambio climático. Ambos desafíos cuestionan no solo el funcionamiento del sistema económico, sino también el sistema productivo y organizativo del comercio internacional, y suponen un gran imposible para los países más pobres que carecen no solo de recursos económicos, también humanos y tecnológicos para afrontarlos. Así lo confirma el último informe del Secretario General

sobre el sistema financiero internacional para el desarrollo emitido el 9 de agosto de 2017²⁰, donde se percibe un descenso preocupante de las inversiones directas extranjeras sobre los países menos adelantados.

2. OBJETIVO

El objetivo de esta práctica es múltiple: por un lado, que sigáis desarrollando una serie de habilidades a la hora de buscar información, en este caso, sobre los países a los que a partir de ahora vais a representar como parte de una delegación. Por otro lado, os servirá para entender las dificultades de las negociaciones internacionales: tendréis que acordar una postura común que adoptará vuestro grupo de negociación, y siempre teniendo en cuenta que cada país puede tener unos intereses específicos dentro de cada grupo de negociación. Podréis establecer negociaciones informales con otras delegaciones para hacer propuestas con un mayor peso. Finalmente, cada delegación tendrá que hacer una intervención pública en la que dejaréis clara vuestra postura y os convertiréis o bien en Estados líderes de una propuesta determinada, en Estados seguidores, o bien en Estados boicoteadores.

3. BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN

Es importante que todos tengáis una idea clara de cuál es la postura de vuestro país y contribuyáis a la declaración/acuerdo/decisión final. Para ello, es esencial que busquéis información sobre las características del país y sobre la relación entre ese país y la lucha contra la pobreza y a favor del desarrollo sostenible. Mientras hagáis la búsqueda de información, recordad que vuestro objetivo principal es representar a vuestro país tan realistamente como sea posible.

Los acuerdos en materia de financiación para el desarrollo se toman a iniciativa de los gobiernos de forma individual²¹ y de compromisos voluntarios de otros actores²², pero las negociaciones se agrupan, por lo que deberéis informaros sobre el grupo al que pertenecéis (Unión Europea, OCDE, G-77, ASEAN, NAFA...), y sobre las líneas básicas de consenso de cada uno de los grupos. Si bien durante el debate, cada Estado hablará de forma individual, la posición de los Estados dentro de un mismo grupo debe ser la misma.

²⁰ International Financial System and Development Report of the Secretary-General http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/08/72GA_SGR_IFS_AUV_08-08-2017.pdf

²¹ Initiative Type: Government announcement <http://www.un.org/esa/ffd/ffd3/commitments/type/government.html>

²² Initiative Type: Voluntary commitment by other stakeholders <http://www.un.org/esa/ffd/ffd3/commitments/type/other.html>

3.1. Información sobre el país (la siguiente información puede ser relevante o no)

- Nombre oficial del país, religión, lengua oficial, principales ciudades, población total, etc.
- Datos económicos: renta per cápita, PIB...
- Estado de desarrollo ¿es un país desarrollado o en vías de desarrollo?
- Aliados regionales/globales.
- Recursos naturales: ¿tiene petróleo, agua, bosques, otras materias primas, etc.?
- Recursos industriales
- Problemas medioambientales o catástrofes naturales
- ¿Es un país con conflictos internacionales o nacionales?
- ¿Cuál es la posición del país sobre el desarrollo sostenible?

3.2. Información sobre el desarrollo en el país

- ¿Cómo impacta el desarrollo (ausencia o suficiencia) en el país?
- ¿Cuáles son los posibles efectos del desarrollo en el país?
- ¿Tu país está tratando de reducir la pobreza? ¿Cómo?
- ¿Ha hecho las inversiones necesarias para resolver este problema?
- ¿Cómo afectan las posturas de otros países sobre la lucha contra la pobreza al país?
- ¿Hay estadísticas que os ayuden a respaldar la postura de vuestro país?

3.3. Información sobre tu grupo de negociación (la siguiente información puede ser relevante o no)

- ¿A qué grupo de negociación pertenece el país que representas?
- ¿Por qué Estados está formado el grupo?
- ¿Cuándo fue formado y cuáles son las posiciones comunes que defiende?
- ¿Cuál va a ser su posición en la negociación actual?
- ¿Qué países se van a oponer a tu posición y en base a qué argumentos?
- ¿Cuáles son las posibles respuestas a sus argumentos?
- Si no se consiguiese el objetivo correspondiente, ¿cuál sería el BATNA (*best alternative to a negotiated agreement*)?

4. PREGUNTAS PARA GENERAR DEBATE

- ¿Quién es responsable de la pobreza en el mundo? ¿Deberían los países ricos aumentar su financiación en la lucha contra la pobreza?
- ¿Con qué derecho los países más desarrollados quieren limitar el desarrollo de los más pobres y, por tanto, los más necesitados del progreso?
- ¿Cómo pueden costearse los países pobres la realización de la Agenda de Desarrollo Sostenible?
- ¿Puede haber desarrollo sin financiación?
- ¿Deberían los países más afectados por la falta de desarrollo utilizar sus propios recursos?
- ¿Deberían los países más pobres esperar a que los países ricos aumenten de forma significativa la ayuda y su experiencia con los países afectados?
- ¿Sería deseable llegar a un acuerdo fuerte y vinculante por el que las naciones ricas tengan que aumentar significativamente la ayuda a los países en desarrollo?
- ¿Qué pasa con aquellos países que se comprometen a financiar la Agenda, pero luego no lo hacen? ¿Cómo se les controla o sanciona?
- ¿Podrán los países en desarrollo llegar a vivir al mismo ritmo que los países ya desarrollados? ¿Qué pasaría si todos los ciudadanos de India tuvieran los mismos estándares de vida que en España?

5. PROCEDIMIENTO

Desarrollaremos en clase el debate típico o *tour de table* en el que cada Estado presenta la posición de su país sobre el tema, pronunciándose en el orden establecido. La sesión será dirigida por el alumno que desempeña el rol de Presidente que presentará el orden del día de la reunión, explicando el contenido de los temas a debatir, dará los turnos de palabra, los cortará cuándo se les haya agotado el tiempo (2 min.), y presentará una conclusión final, dando cuenta de todos los puntos donde exista consenso y aquellos donde no sea posible una decisión por falta de la unanimidad requerida y emplazará en estos casos a los representantes de los Estados a una posterior discusión.

Cada miembro tiene un voto y los alumnos/as se repartirán los roles de Ministros de Asuntos Exteriores de cada uno de los Estados. En caso de que un alumno no pueda asistir justificadamente a la práctica, se ruega que deleguen la representación de su país en el compañero que represente a otro país que, a su juicio, se encuentre más próximo a su posición. Estamos replicando las reglas de funcionamiento según las cuales un Estado puede delegar su voto en otro.

Cada uno de los alumnos debe preparar el discurso abordando todos los puntos que se

exponen en la agenda de la reunión. Para ello debe buscar en Internet la posición general del Estado que se le haya sido asignado y la naturaleza de sus relaciones con este tema, y pronunciarse de forma coherente en relación a los asuntos mencionados. La mayor parte de los Ministerios de Asuntos Exteriores de los Estados cuentan con una versión de sus páginas web en inglés, donde puede encontrarse información sobre su posición sobre esta cuestión. Pueden utilizar también los trabajos que los distintos *think-tank* han realizado al respecto.

Para prepararse el tema se recomienda que se siga el siguiente guion, común a cualquier dinámica de este tipo:

5.1. Definición del asunto y análisis histórico

- a) ¿Por qué es esta situación un problema para el actor político?
- b) ¿Cuál es la historia de este problema y qué respuestas se le han dado?
- c) ¿Cuál ha sido la posición histórica de tu país y las razones para ella?

5.2. Estrategia diplomática

- a) Consiguiendo apoyos:
 - i) ¿Cómo convences a los demás de que apoyen tu posición?
 - ii) ¿Qué países son tus potenciales aliados y por qué?
- b) Evaluando a las contrapartes:
 - i) ¿Qué países se van a oponer a tu posición y en base a qué argumentos?
 - ii) ¿Cuáles son las posibles respuestas a sus argumentos?
- c) ¿Hasta qué punto puedes comprometer la posición de tu país?

5.3. Preparación del discurso (la siguiente información puede ser relevante o no)

- Primero, empieza agradeciendo a la presidencia que te haya ofrecido el turno de palabra. Por ejemplo, puedes decir “Gracias, Señor/Señora, u Honorable Presidenta/Presidente...”.
- Explica brevemente cómo el tema está relacionado con tu país.

- Habla sobre cómo está afectando el desarrollo (de tu país o de otros países) a tu país.
- Expón la posición de tu país sobre este tema. Incluye una breve explicación sobre la situación económica, las iniciativas de desarrollo sostenible puestas en marcha, etc.
- A lo mejor prefieres explicar cuál es la posición de tu país con respecto a las posiciones de otros Estados miembros, como son las grandes potencias o los países en tu bloque regional, o de tu grupo de negociación.
- Propón ideas para la resolución poniendo el énfasis en los objetivos de tu país.
- Puedes apostar por la colaboración entre Estados miembros, por ejemplo, proponiendo formas en las que tu país estaría dispuesto a colaborar.
- Haciendo referencia a lo que otros delegados han dicho ya, puedes mostrar el apoyo a tus aliados o indicar con cuáles de las propuestas no estás de acuerdo.
- Propón ideas para la redacción de la resolución.
- Explica por qué tu país apoya una u otra propuesta.

En la segunda parte de la dinámica, el/la Presidenta/e recapitulará los puntos donde hay consenso, aquellos donde los Estados han manifestado diferencias e intentarán proponer iniciativas que puedan servir para alcanzar el consenso. Los representantes de los Estados deberán ahora pronunciarse sobre la marcha sobre si la nueva propuesta les resulta aceptable o no, y qué modificaciones propondrían. Terminarán votando para fijar una posición común.

6. AGENDA DE LA REUNIÓN

El debate versará sobre los siguientes puntos:

A. La política internacional en referencia a la financiación para el desarrollo en la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030.

B. La actuación de China, EEUU y especialmente UE (máximo donante global) como potencias mundiales:

- ¿Qué comportamiento debe exigírseles?
- ¿Hay que prever algún tipo de sanciones?

C. Qué tipo de comportamiento debe esperarse de los países de renta media y renta baja?

7. FUENTES

- Organismos Multilaterales: ONU / Instituciones Bretton Woods / UNCTAD / DAC/OCDE / ECOSOC /Foro de cooperación para el Desarrollo
- *Think thanks*, Fundaciones, fuentes academia, medios de comunicación, etc.

Mandatos

- GA resolution 68/204 on “Follow-up to the International Conference on Financing for Development”
- GA resolution 68/279 on “Modalities for the Third International Conference on Financing for Development” (A/RES/68/279)
- GA resolution 69/278 on “Further modalities for the Third International Conference on Financing for Development” (A/RES/69/278)

Resoluciones ECOSOC

- ECOSOC resolution 2013/44 on “Follow-up to the International Conference on Financing for Development”
- ECOSOC resolution 2012/31 on “Follow-up to the International Conference on Financing for Development”
- ECOSOC resolution 2011/39 on “Follow-up to the Outcome of the Conference on the World Financial and Economic Crisis and Its Impact on Development: consideration of the possible establishment of an ad hoc panel of experts”
- ECOSOC resolution 2011/38 on “Follow-up to the International Conference on Financing for Development”
- ECOSOC resolution 2010/26 on “Follow-up to the International Conference on Financing for Development and the 2008 Review Conference”
- ECOSOC resolution 2009/30 on “A strengthened and more effective intergovernmental inclusive process to carry out the financing for development follow-up”

Resoluciones Asamblea General

- GA resolution 68/204 on “Follow-up to the International Conference on Financing for Development”
- GA resolution 68/203 on “Commodities”

- GA resolution 68/202 on “External debt sustainability and development”
- GA resolution 68/201 on “International financial system and development” (A/RES/68/201)
- GA resolution 68/199 on “International trade and development” (A/RES/68/199)

4.NEGOCIACIONES EN EL ÁREA DEL MANTENIMIENTO DE LA PAZ

4.1. INSTITUCIONES

4.1.1. EL CONSEJO DE SEGURIDAD

RAFAEL BUSTOS GARCÍA DE CASTRO

A. COMPOSICIÓN Y NOMBRAMIENTOS

Está compuesto por 15 miembros, 5 permanentes (5-P), que tienen derecho a veto y 10 no permanentes o rotativos. Estos diez miembros rotativos se eligen por períodos de dos años a propuesta de la Asamblea General. La Asamblea General, en votación secreta y por mayoría de 2/3 selecciona a aquellos países que van a renovar a los salientes (no pueden repetir) con el siguiente reparto geográfico: África (3), Asia (2), Europa Occidental y otros (2), América Latina (2), Europa Oriental (1).

B. ASUNTOS Y COMPETENCIAS

Su función principal es el mantenimiento de la paz y la seguridad internacional. Para ello, puede tomar medidas que van desde las previstas en el Capítulo VI, de arreglo pacífico de controversias, hasta las previstas en el capítulo VII de la Carta de San Francisco (medidas sancionadoras y coercitivas).

También puede crear Misiones de Mantenimiento de la Paz (el llamado «Capítulo VI y medio»). Comparte funciones con la Asamblea General, pero si coinciden ambos órganos sobre un asunto, prevalece el Consejo y la Asamblea debe inhibirse.

Las decisiones adoptadas en virtud del Capítulo VII son de obligado cumplimiento y esto afecta a los Estados (miembros o no), a personas físicas o jurídicas, grupos armados y movimientos insurgentes.

C. ESTRUCTURA EN COMITÉS Y OTROS ÓRGANOS SUBALTERNOS

El Consejo de Seguridad ha creado una serie de comités auxiliares, como son los Comités de Sanciones, el Comité de Desarme y el Comité de lucha contra el Terrorismo. Además, dependen del Consejo de Seguridad las Operaciones de Mantenimiento de la Paz, que él

mismo decide crear y los Tribunales Penales ad-hoc como los de la Antigua Yugoslavia, Darfur o Ruanda.

D. FUNCIONAMIENTO

Es un órgano permanente, con sede en Nueva York, aunque puede reunirse fuera de esa sede. Su funcionamiento está regido, además de por la Carta de San Francisco, por el Reglamento Interno del Consejo de Seguridad.

La Presidencia desempeña un papel importante en la fijación de la agenda y cada país prepara un programa de acciones para su doble turno como presidente del Consejo. Obviamente, los 5-P tienen una ventaja considerable en la utilización de la presidencia, por su experiencia y familiaridad con el funcionamiento del órgano. La presidencia va pasando de país en país de manera que todos los países no permanentes la ocupan dos veces en el bienio que les corresponde, un mes cada vez.

La agenda del Consejo de Seguridad se va formando en función de las iniciativas de la presidencia, pero pueden incorporar cualquier petición de cualquier país miembro de NNUU o propuestas del Secretario General. Las decisiones sobre cuestiones de forma se toman por mayoría de 9 votos sobre 15, y las de fondo (o cuestiones sustanciales) sobre mayoría de 9 incluyendo los 5-P. La práctica internacional (costumbre) ha ido modificando el tenor original de la Carta, de forma que la abstención de un miembro permanente no paraliza las decisiones del Consejo.

E. ASUNTOS EN DISCUSIÓN

Un vistazo a los asuntos tratados habitualmente en el Consejo permite discernir la discusión sobre situaciones susceptibles de desembocar en amenazas a la paz, cada vez más amplias, desde crisis diplomáticas, a tensiones internas o catástrofes humanitarias, así como la evaluación de los informes de las Misiones de Mantenimiento de la Paz presentadas por el Secretario General para su eventual renovación, la lucha contra el terrorismo, la proliferación nuclear, las crisis de los refugiados, etc.

F. GRUPOS Y COALICIONES DE PAÍSES

Si bien durante mucho tiempo, tanto el voto en el Consejo de Seguridad como en la Asamblea estuvo polarizado por los dos grandes bloques de la Guerra Fría, o a veces por el Movimiento de Países no Alineados, cuando este alcanzó una mayoría significativa. Actualmente, muchos países del Sur se ven atraídos por las posiciones que defiende China, algo que resulta especialmente cierto en la Asamblea General y que, a veces, se refleja en el Consejo.

Cabe mencionar la importancia de una ineludible reforma en profundidad de NNUU, que no solo deberá ampliar y modificar el funcionamiento del Consejo de Seguridad, sino también crear nuevos grupos regionales con una distribución más equitativa, probablemente amplificando los grupos africano y asiático, dando voz a los países de Oceanía (especialmente los pequeños Estados insulares) y eliminando, tal vez, el grupo de Europa oriental o sustituyéndolo por un grupo de Estados euro-asiáticos cercanos a Rusia.

4.1.2. LA ASAMBLEA GENERAL

XIRA RUIZ CAMPILLO

A. COMPOSICIÓN Y NOMBRAMIENTOS

Todos los Estados miembros de las Naciones Unidas están representados en la Asamblea General (AG), por tanto, actualmente hay 193 miembros. Cada Estado miembro tiene un voto.

Las decisiones sobre cuestiones clave como la paz y la seguridad internacionales, la admisión de nuevos miembros y el presupuesto de las NNUU se deciden por mayoría de dos tercios. Otros asuntos se deciden por mayoría simple.

Muchas decisiones se alcanzan por consenso, sin una votación final.

B. ASUNTOS Y COMPETENCIA

El capítulo IV de la Carta de las Naciones Unidas describe las funciones y competencias de la Asamblea General (AG):

- Discutir cualquier cuestión relativa a la paz y la seguridad internacionales (excepto cuando el Consejo de Seguridad examine una controversia o una situación);
- Hacer recomendaciones para el arreglo pacífico de cualquier situación que pueda perjudicar las relaciones amistosas entre las naciones;
- Discutir y hacer recomendaciones sobre los poderes y funciones de cualquier órgano de las Naciones Unidas;
- Solicitar estudios y formular recomendaciones para promover la cooperación internacional, el desarrollo del derecho internacional, la protección de los derechos humanos y la colaboración internacional en cuestiones económicas, sociales, culturales, educativas y de salud;
- Recibir y examinar los informes del Consejo de Seguridad y otros órganos de las Naciones Unidas;
- Discutir y aprobar el presupuesto de la ONU;
- Elegir a los miembros no permanentes del Consejo de Seguridad, a los miembros del Consejo Económico y Social (ECOSOC);
- Nombrar al Secretario General (a propuesta del Consejo de Seguridad).

Es importante recordar que las resoluciones de la Asamblea General no son vinculantes, sino recomendaciones. Por tanto, la AG no puede obligar a un Estado miembro a seguir sus recomendaciones sobre una cuestión concreta.

C. ESTRUCTURA EN COMITÉS

La Asamblea General funciona a través de seis comités que tienen las siguientes funciones:

Primer Comité (Desarme y Seguridad Internacional): reducción de presupuestos militares, desarrollo de la información y las telecomunicaciones en el contexto de la seguridad internacional, relación entre desarrollo y desarme, pequeñas armas, etc.

Segundo Comité (Económica y Financiera): sistema financiero internacional y desarrollo, mujeres y desarrollo, implementación de la Agenda 21, migraciones internacionales, globalización, interdependencia, etc.

Tercer Comité (Social, Humanitaria y Cultural): prevención de crímenes, informes sobre refugiados, derechos de los niños, eliminación de racismo, derechos humanos, libertades fundamentales, etc.

Cuarto Comité (Política Especial y Descolonización): efectos de la radiación atómica, usos pacíficos del espacio, seguimiento de las operaciones de mantenimiento de la paz, etc.

Quinto Comité (Administrativa y Presupuestaria): Revisión del funcionamiento administrativo y financiero de la ONU, propuesta de programas financieros, gestión de recursos humanos, mejorar la situación financiera de la ONU, etc.

Sexto Comité (Legal): establecimiento de Cortes Penales, medidas para eliminar el terrorismo internacional, etc.

D. FUNCIONAMIENTO

La Asamblea celebra su período ordinario de sesiones anual de septiembre a diciembre. Cuando sea necesario, el Consejo de Seguridad, la mayoría de los Estados Miembros o un miembro, podrán convocar un período extraordinario de sesiones sobre temas de especial preocupación si la mayoría de los Estados miembros está de acuerdo. Además, una sesión de emergencia se puede convocar dentro de 24 horas de la misma manera.

Cada sesión anual comienza con un debate general de dos semanas en el que participan los Jefes de Estado o gobierno y ministros. Al inicio de cada sesión, se nombra al presidente, 21 vicepresidentes y los presidentes de cada una de las seis comisiones de la Asamblea.

E. PAPEL DE LA PRESIDENCIA

Cualquier Estado Miembro podrá proponer un candidato a Presidente de la Asamblea General (PAG). El PAG es elegido por mayoría simple en la AG. Normalmente, un grupo regional de Estados acuerda un candidato y lo proponen. La presidencia rota regionalmente todos los años: África, Asia, Europa del Este, Latinoamérica y Caribe, Europa occidental y otros Estados.

El PAG representa a toda la Asamblea General durante su mandato. El PAG es el guardián de las normas de procedimiento de la AG, pero no tiene ni voz ni voto en la Asamblea General.

De acuerdo con las Reglas de Procedimiento de la AG, la Presidencia deberá:

- ✓ Abrir y cerrar cada reunión plenaria de la Asamblea General
- ✓ Dirigir los debates en las sesiones plenarias (por ejemplo, gestionar la lista de oradores y conceder el derecho a hablar)
- ✓ Velar por el cumplimiento de las Reglas de Procedimiento de la AG
- ✓ Pronunciarse sobre cuestiones de orden
- ✓ Proponer el levantamiento o suspensión de una reunión

La presidencia de la AG también puede: organizar debates temáticos, preparar un informe sobre las mejores prácticas y lecciones aprendidas para su sucesor, mejorar la visibilidad pública de la Asamblea General, y reunirse periódicamente con el Secretario General, el Presidente del Consejo de Seguridad y el Presidente del ECOSOC.

F. ELABORACIÓN DE LA AGENDA

El establecimiento y adopción de la agenda es uno de los principales asuntos en cada sesión de la Asamblea General. La mayoría de los más de 160 temas de la agenda se consideran de manera regular, y solo unos pocos asuntos nuevos se suman o eliminan cada año.

Al establecer la agenda de la AG, la Secretaría de la ONU compila primero una serie de documentos preparatorios que conducen al proyecto de orden del día. Luego, la Comisión General discute el proyecto de agenda y presenta sus recomendaciones a la Asamblea General, que adopta el orden del día.

Las resoluciones y decisiones, incluidas las recomendadas por las seis comisiones principales, se adoptan en sesiones plenarias, por lo general antes del final del período ordinario de sesiones de diciembre.

4.2. DINÁMICA DE LAS NEGOCIACIONES EN EL ÁREA DEL MANTENIMIENTO DE LA PAZ Y LA SEGURIDAD

RAFAEL BUSTOS GARCÍA DE CASTRO

1. ANTECEDENTES

La cooperación no comenzó como un programa para ayudar al desarrollo de los países empobrecidos a largo plazo, sino para facilitar el desarrollo económico a corto plazo y la recuperación de Europa Occidental después del fin de la Segunda Guerra Mundial (Griffin, K, 1991).

La seguridad internacional es un contexto clásico conocido por su resistencia a la cooperación internacional avanzada. El llamado “dilema de la seguridad”, acuñado por los autores realistas, explica en parte esta dificultad. Si los actores actúan de manera racional, como maximizadores de sus preferencias materiales, y perciben que actúan en un escenario anárquico en el cual no hay autoridad superior a los Estados que sea capaz de imponer el orden, entonces la búsqueda de mayor seguridad, entendida como una mayor capacidad militar y tecnológica, se logrará a expensas de la seguridad del resto de actores, lo que a su vez desencadenará una espiral armamentística en la que cada actor se rearme más para sentirse seguro. Los propios autores liberales como Rittberger et al., afirman que “si bien el sistema internacional se rige por una ‘anarquía regulada’ o ‘heterarquía’, los obstáculos a la cooperación internacional y a la gobernanza global son particularmente desafiantes en el campo de la seguridad (Rittberger, Zangl y Kruck, 2012: 141).

La desconfianza, según el dilema de seguridad, es uno de los obstáculos más potentes a la cooperación internacional en materia de seguridad. Los Estados, atrapados en el dilema de seguridad, buscarán calcular la ganancia absoluta, de modo que si el resultado de la cooperación disminuye su poder, sentirán que esta situación puede poner en peligro su seguridad. Sin embargo, las organizaciones internacionales pueden ayudar a cambiar las condiciones en las que operan los Estados, rebajando la desconfianza mutua y sus preocupaciones sobre la distribución de poder, dicho de otro modo, estabilizando sus expectativas (Rittberger, Zangl y Kruck, 2012: 141-42).

2. REGÍMENES Y PERCEPCIONES EN EL ÁREA DE LA SEGURIDAD

Aunque el dilema de seguridad no pueda ser fácilmente eliminado, puede ser reformulado y abordado desde distintos ángulos. En primer lugar, porque el contexto está lejos de ser completamente anárquico, ya que los propios Estados han delegado autoridad en una (o

varias) estructuras de seguridad colectiva, como en el Consejo de Seguridad de la ONU, OTAN, etc.

En segundo lugar, porque existen variados y potentes regímenes internacionales en materia de seguridad como son, entre otros, el de las armas nucleares o no proliferación nuclear, el de las armas químicas y bacteriológicas y el de las armas convencionales, sin contar aquí con los regímenes en materia de lucha contra el terrorismo, criminalidad organizada y materias penales. Dentro del régimen de armas nucleares contamos con el Tratado de No Proliferación Nuclear (TNP revisado en 2010, Grupo de Proveedores Nucleares, la Res. CS/2004/1540 sobre proliferación en favor de actores no estatales, la Convención Internacional para la Supresión de Actos de Terrorismo Nuclear (2007) y el Tratado de Prohibición Comprehensive de Pruebas Nucleares de 1996, no en vigor, y el OIEA), el de armas nucleares ofensivas o de largo alcance entre EEUU y Rusia (START I y II y desde 2011 New START), así como las diferentes zonas libres de armas nucleares. Con respecto a otras armas masivas, como las armas químicas y bacteriológicas, existen la Convención de Armas Biológicas de 1972 y la Convención de Armas Químicas de 1993, así como los Protocolos de Ginebra referidos a armas especialmente dañinas y la OPCW, Organización para la Prohibición de las Armas Químicas.

Con respecto a las armas convencionales, contamos entre otros con el Tratado para la Destrucción de Minas anti-persona (1999), el Tratado sobre Bombas Racimo (2010), el Tratado sobre Comercio de Armas (2014), el Protocolo contra la Fabricación y Tráfico de Armas de Fuego (2005) y el International Tracing Instrument (2005) para el rastreo de armas pequeñas y ligeras.

En tercer y último lugar, porque existen percepciones diferentes de la seguridad, como la seguridad compartida o la seguridad humana, que exigen respuestas distintas a la mera carrera armamentística. Como Alexander Wendt afirma, la anarquía basada en el dilema de seguridad y la autodefensa no es más que una de las posibles estructuras sociales que pueden crearse y practicarse, junto a otras como la comunidad de seguridad o a la seguridad colectiva (Wendt, 1995: 73-74).

3. EL RÉGIMEN DE NO PROLIFERACIÓN NUCLEAR

Abordaremos ahora en detalle el régimen de no proliferación nuclear, como estudio sectorial dentro de los contextos de negociación multilateral. Esto nos servirá después para ilustrar algunas prácticas referidas a la verificación de instalaciones nucleares, con los casos de la negociación del Grupo P-5 +1 sobre Irán y al grupo negociador de Seis Partes (Six-Party Talk) sobre el programa nuclear de Corea del Norte.

Este régimen internacional está constituido por el Organismo Internacional de la Energía Atómica (OIEA), el Consejo de Seguridad y el Tratado de Proliferación Nuclear (1968-1970). La Comisión para el Desarme de la Asamblea General, el grupo de proveedores de Londres y el Tratado para la Prohibición Comprehensiva de Pruebas Nucleares (no en vigor) completan el régimen, si bien su importancia es de segundo orden.

La pieza central del OIEA es el Acuerdo de Salvaguardas, desarrollado en los años 60 y modificado y perfeccionado en los años 90, creando deberes de inspección en los Estados miembros así como derechos de inspección para el organismo internacional. El principio clave es que todos los Estados tienen derecho al desarrollo pacífico de la energía nuclear, pero evitando que en otros Estados (aparte de los P-5 que en 1967 tenían armas nucleares) puedan proliferar. Para ello, el proceso clave es la verificación de todas las instalaciones civiles con el fin de comprobar que no se emplea tecnología de doble uso para aumentar el enriquecimiento de los productos nucleares, procedimiento necesario para fabricar bombas nucleares. Estas inspecciones obligadas hacen que los Estados confíen recíprocamente, puesto que el verificador (OIEA) les asegura que sus vecinos no van a desarrollar armas nucleares mientras ellos renuncian a las mismas. Así se estabilizan sus expectativas y se fomenta la cooperación.

Como todo régimen internacional, no deja de tener lagunas, como las que se producen cuando un Estado esconde o no declara ciertas instalaciones, o bien derivadas de la difícil sanción a los Estados que incumplan o bien se salgan del Tratado (Corea del Norte). Incluso cuando se adoptan sanciones, como en el caso de Irán, ello no es en sí mismo garantía de que vaya a dejar de incumplir en el futuro. Esto es lo que ha ocasionado en los dos casos negociaciones multilaterales: Grupo P-5+1 (Alemania) y Conversaciones entre 6 partes, para Corea del Norte. Otro problema es que la no proliferación debe ir acompañada de un desarme de las potencias nucleares, algo que solo EEUU y Rusia han iniciado y lentamente. En realidad, el régimen ha funcionado aceptablemente bien al evitar que al menos 26 Estados que habían iniciado programas nucleares renunciasen a la proliferación. (Rittberger, Zangl y Kruck, 2012: 163-71).

Referencias bibliográficas

Rittberger, Volker , Zangl, Bernard y Kruck, Andreas (2012): *International organization: polity, politics and policies*, 2nd ed., Basingstoke, Palgrave Macmillan.

Wendt, Alexander (1995): "Constructing International Politics ", *International Security*, 20, 1, Summer, 71-81.

4.3. SIMULACIONES

EL CONSEJO DE SEGURIDAD DE NACIONES UNIDAS SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL EN EL MAR MERIDIONAL

KATTYA CASCANTE HERNÁNDEZ

1. DINÁMICA DEL SIMULACRO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

En esta simulación replicaremos una reunión del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas (NNUU), que debatirá con carácter monográfico la cuestión del Mar Meridional. A raíz del último acontecimiento, la captura de un dron científico de los Estados Unidos por parte de un barco militar chino, Estados Unidos ha solicitado al Consejo de Seguridad convocar una sesión específica sobre este tema.

La incómoda situación creada a principios de año, con la instalación de equipamiento militar en islas artificiales construidas por China, se vio aumentada con el envío de un buque de guerra estadounidense a la zona, bajo la misión de operaciones rutinarias. A este episodio hay que sumarle la negativa de La Haya, que en agosto de 2016 dejó sin base legal la expansión marítima de China. Desde 2012, China ha incluido como «intereses nacionales básicos» estas islas en disputa, en el mar del Sur de China, a distancias de hasta 1300 kilómetros de la costa continental. Todo ello ha hecho cada vez más difícil la relación con los países de la zona. Vietnam, Taiwán, Filipinas, Malasia y Brunei, a su vez, reclaman soberanía sobre una de las zonas más ricas en recursos y con un mayor interés geoestratégico del mundo.

Dado que el estrecho de Malaca es una de las vías marítimas más relevantes de la zona, Malasia ha solicitado celebrar la sesión del Consejo precisamente en la isla de Pangkor Laut, el día 16 de enero de 2017. Tal y como establece el reglamento de sesiones, el orden del día se facilita con más de veintiún días de antelación.

Desarrollaremos en clase el debate típico o *tour de table* en que cada Estado presenta la posición de su país sobre el tema, pronunciándose en el orden establecido. La sesión será dirigida por el alumno que desempeña el rol de Presidente, que es quien preside las reuniones del Consejo. Él presentará el orden del día de la reunión, explicando el contenido de los temas a debatir, dará los turnos de palabra, los cortará cuando se les haya agotado el tiempo (2 min.), y presentará una conclusión final, dando cuenta de todos los puntos donde exista consenso y emplazará a los representantes de los Estados a una posterior discusión en aquellos donde no sea posible una decisión por falta de unanimidad.

Se recuerda que la cuestión a tratar no es procedimental, con lo que la decisión se aprobará con el voto afirmativo de nueve miembros, incluyendo los votos afirmativos (o abstención) de todos los miembros permanentes.

El resto del alumnado se repartirá los roles del Ministros de Asuntos Exteriores de cada uno de los Estados, tal y como figura en la lista anexa. En caso de que un alumno no pueda asistir justificadamente a la práctica (se recuerda que es una dinámica evaluable), se ruega que deleguen la representación de su país en el compañero que represente a otro país que, a su juicio, se encuentre más próximo a su posición. Estamos replicando las reglas de funcionamiento del Consejo según las cuales un Estado puede delegar su voto en otro.

Cada uno de los alumnos debe preparar el discurso que expondrá como Ministro de Exteriores la posición de su país sobre la cuestión del mar Meridional, abordando todos los puntos que se exponen en la agenda de la reunión. Para ello debe buscar en Internet la posición general del Estado que le haya sido asignado y la naturaleza de sus relaciones con esta zona, y pronunciarse de forma coherente en relación a los asuntos mencionados.

La mayor parte de los Ministerios de Asuntos Exteriores de los Estados cuentan con una versión de sus páginas web en inglés, donde puede encontrarse información sobre su posición sobre esta cuestión. Pueden utilizar también los trabajos que los distintos *think-tank* han realizado al respecto.

Igualmente, para preparar la posición del Presidente se ha de recurrir a la página web de las NNUU y al reglamento del Consejo de Seguridad <http://www.un.org/es/sc/about/rules/> A la hora de proponer una solución puede utilizar como modelo anteriores resoluciones del Consejo sobre conflictos parecidos o la propia cuestión.

Cada discurso inicial debe tener una duración máxima de 2 minutos. Se recuerda la necesidad de cuidar el tono, que debe ser el propio del representante de la diplomacia nacional y de la posición de un Estado.

Para prepararse el tema se recomienda que se siga el siguiente guion, común a cualquier dinámica de este tipo:

1) Definición del asunto y análisis histórico

- a) ¿Por qué es esta situación un problema para el actor político?
- b) ¿Cuál es la historia de este problema y qué respuestas se le han dado?
- c) ¿Cuál ha sido la posición histórica de tu país y las razones para ella?

2) Estrategia diplomática

a) Consiguiendo apoyos:

i) ¿Cómo convences a los demás de que apoyen tu posición?

ii) ¿Qué países son tus potenciales aliados y por qué?

b) Evaluando a las contrapartes:

i) ¿Qué países se van a oponer a tu posición y en base a qué argumentos?

ii) ¿Cuáles son las posibles respuestas a sus argumentos?

c) ¿Hasta qué punto puedes comprometer la posición de tu país?

3) Discurso

a) Mi visión del problema en cada una de las vertientes.

b) La respuesta política que se le debe dar desde el Consejo de Seguridad desde mi perspectiva y que efectivamente responde a mis intereses, aunque solo será viable si se defiende desde los valores y objetivos de las Naciones Unidas y el interés común.

En la segunda parte de la dinámica, el/la presidenta/e recapitulará los puntos donde hay consenso, aquellos donde los Estados han manifestado diferencias e intentará proponer iniciativas que puedan servir para alcanzar dicho consenso. Los representantes de los Estados deberán ahora pronunciarse sobre la marcha sobre si la nueva propuesta les resulta aceptable o no, y qué modificaciones propondrían.

Terminarán votando para fijar una posición común. Se debe tener en cuenta que en el Consejo los miembros no permanentes se eligen por regiones, por lo que además de representar los intereses nacionales también deben considerar los regionales.

2. AGENDA DE LA REUNIÓN

El debate del Consejo de Seguridad versará sobre los siguientes puntos:

A. La política internacional en referencia a la expansión de intereses de China hacia el mar Meridional

- La alegación de Pekín sobre los derechos históricos para reclamar el poder sobre un 90% de las aguas del mar de China Meridional y los islotes, arrecifes y rocas que alberga esa zona situada hasta a 2000 kilómetros de sus costas.
- La delimitación como la «línea de los nueve puntos» presentada en Naciones Unidas en 2009, con base en la cual, China ha ido construyendo allí islas a partir de arrecifes.
- La aplicación del fallo de la Corte Permanente de Arbitraje en La Haya en relación a la consulta de Filipinas.
- La concesión de soberanía de las islas y territorios y fronteras marítimas.
- ¿Deben considerarse sanciones respecto a China? ¿De qué tipo?
- Las implicaciones globales que puede tener la resolución del conflicto dado que la zona es vital para el comercio internacional y muy rica en recursos naturales

B. La actuación de China y EEUU como potencias mundiales

- ¿Qué comportamiento debe exigirse a China? ¿y a EEUU?
- ¿Hay que prever algún tipo de sanciones?

C. Las relaciones futuras de China con EEUU

- ¿Cuál debe ser la política estratégica de las NNUU con China? ¿Qué tipo de relación debe buscarse?
- Las relaciones y vías comerciales de la zona: ¿Qué tipo de relación debe tenerse? ¿Qué alternativas pueden encontrarse?

3. INFORMACIÓN DE UTILIDAD

BBC (2011): *El mar que (dicen) enfrentará a China y EEUU.*
http://www.bbc.com/mundo/noticias/2011/10/110817_analisis_china_eeuu_sudeste_asia_tico_conflicto_tension_vietnam_filipinas_az.shtml

- BBC (2016): *Why is the South China Sea contentious*. <http://www.bbc.com/news/world-asia-pacific-13748349>
- BBC (2014): *Las islas que China fabrica para extender su dominio marítimo*. http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/09/140911_china_fabrica_islas_mar_sur_az
- BBC (2016): *El misterioso libro que sustenta el reclamo de Pekín sobre el disputado mar de la China Meridional*. <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-36576528>
- BBC (2016): *Qué repercusión tiene el fallo de La Haya contra Pekín sobre la disputa por el Mar de China Meridional*. <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-36772380>
- BBC (2011): *Vietnam calienta una disputa de siglos con China*. http://www.bbc.com/mundo/noticias/2011/06/110614_vietnam_china_conflicto_tension_aw.shtml
- BBC (2014): *Conflicto territorial desata ira anti-China en Vietnam*. http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/05/140514_asia_china_vietnam_ataques_nc
- Equipo Nizkor: *East China Sea Conflict. Conflicto en el Mar de China Oriental. Conflit en mer de Chine orientale*. <http://www.derechos.org/peace/china/>

ARBITRAJE INTERNACIONAL

- Asia Maritime Transparency Initiative (2013): *Arbitration on the South China Sea: Rulings from The Hague*. <https://amti.csis.org/ArbitrationTL/>
- Reuters (2015): *In defeat for Beijing, Hague court to hear China Sea dispute*. <http://www.reuters.com/article/us-philippines-china-arbitration-idUSKCN0SN26320151029>
- IGMUN: *Crisis in the South China Sea*. <http://www.igmun.org/wp-content/uploads/2015/10/7-SC-Synopsis.pdf>
- Harvard Model Congress Latina America (2015): *Security Council resolves South Chinese Sea conflict*. <http://hmcla.org/press/?p=252>
- IPI Global Observatory (2016): *The South China Sea and the Limits of the UN Conflict Prevention*. <https://theglobalobservatory.org/2016/06/south-china-sea-preventative-diplomacy-shangri-la/>

Público (2016): *La UE y EEUU se enfrentan a China por negar la resolución de la ONU en su conflicto territorial con Filipinas*. <http://www.publico.es/internacional/ue-y-eeuu-enfrentan-china.html>

ARTÍCULOS THINK THANKS Y REVISTAS ESPECIALIZADAS Y EXPERTOS

Foreign Policy (2011): *The South China Sea is the Future of Conflict*. <http://foreignpolicy.com/2011/08/15/the-south-china-sea-is-the-future-of-conflict/>

Council of Foreign Relations (2014): *South China Sea Tensions*. <http://www.cfr.org/china/south-china-sea-tensions/p29790>

Project Syndicate (2015): *Evitar el conflicto en el Mar de China Meridional*. <https://www.project-syndicate.org/commentary/south-china-sea-conflict-by-joseph-s--nye-2015-06?version=spanish&barrier=true>

4. ASIGNACIÓN DE ROLES

Países a representar: Uruguay, Bolivia, China, Egipto, Etiopía, Senegal, Francia, Gran Bretaña, Italia, Kazajstán, Estados Unidos, Brunei, Rusia, Japón, Vietnam, Malasia, Brunei, Taiwán, Malasia, Filipinas, Suecia.

Los países directamente implicados serán representados por dos alumnos/as.

La Presidencia también será representada por un alumno/a.

DEBATE DE LA ASAMBLEA GENERAL SOBRE LA REFORMA DEL CONSEJO DE SEGURIDAD

XIRA RUIZ CAMPILLO

1. INTRODUCCIÓN

Existe en la comunidad internacional la certidumbre de que la actual composición del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas no representa la distribución de poder existente en el s. XXI. Desde que se fundaran las Naciones Unidas, hace 71 años, el mundo ha cambiado radicalmente, ha habido crecimiento de población, una mayor interdependencia económica, avances en el respeto de los derechos humanos, cambios tecnológicos, una mayor movilidad poblacional, un deterioro sustancial del medioambiente, una mayor frecuencia de los desastres naturales y una mayor complejidad en los desafíos de seguridad a los que nos enfrentamos.

La reforma institucional de las Naciones Unidas no solo es posible, sino que ha ido dándose a lo largo de los años para poder adaptarse a los nuevos problemas mundiales que había que resolver. El Consejo de Seguridad, sin embargo, permanece con cinco miembros permanentes, con derecho a veto, desde su creación, y existe un sentimiento unánime en que este órgano debe reformarse para evitar que las Naciones Unidas pierdan legitimidad en la preservación de la seguridad y la paz internacionales.

La Asamblea General ha debatido en diversas ocasiones sobre cómo hacer un Consejo de Seguridad más representativo y cómo aumentar el número de miembros permanentes. La simulación que vamos a desarrollar consistirá en un debate de la Asamblea General en el que cada Estado defenderá una posición **realista** en torno a la necesaria reforma del Consejo de Seguridad.

2.OBJETIVO

El objetivo de esta práctica es múltiple: por un lado, que sigáis desarrollando una serie de habilidades a la hora de buscar información, en este caso, sobre los países a los que a partir de ahora vais a representar como parte de una delegación. Por otro lado, os servirá para entender las dificultades de las negociaciones internacionales: tendréis que acordar una postura común que adoptará vuestra delegación (cada delegación estará compuesta por dos o tres personas). Podréis establecer negociaciones informales con otras delegaciones para hacer propuestas con un mayor peso.

3. PREPARACIÓN PARA EL DEBATE

La simulación consistirá en un debate de la Asamblea General en el que cada Estado presentará la posición de su país sobre la reforma del Consejo de Seguridad. La sesión será dirigida por el alumno/a que desempeñe el rol de Presidente de la Asamblea General. El Presidente hará una declaración inicial sobre la sesión de debate, dará los turnos de palabra, los cortará cuándo se les haya agotado el tiempo (2 min.), y presentará una conclusión final, dando cuenta de todos los puntos donde exista consenso y aquellos donde no sea posible una decisión por falta de la unanimidad requerida.

4. BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN

Es importante que todos tengáis una idea clara de cuál es la postura de vuestro país y contribuyáis a la declaración/acuerdo/decisión final. Para ello, es esencial que busquéis información sobre la posición de vuestro país en relación a la expansión del Consejo de Seguridad. En la web de la ONU encontraréis referencias a debates pasados sobre este mismo tema. Igualmente, cada Estado tiene una web de su representación permanente, donde podréis encontrar información adicional sobre la posición de vuestro país. Mientras hagáis la búsqueda de información, recordad que vuestro objetivo principal es **representar a vuestro país tan realistamente como sea posible**.

Para preparar la posición del Presidente, se acudirá al reglamento de la Asamblea General (www.un.org/es/ga/about/ropga), en especial los artículos 63-95, correspondientes a la celebración de las sesiones plenarias. Para preparar este rol, se recomienda consultar los discursos del Presidente de la AG en debates anteriores.

Cada discurso inicial debe tener una duración máxima de **2 minutos**, que deberán ser controlados por el Presidente de la AG. Se recuerda la necesidad de cuidar el tono, que debe ser el propio del representante de la diplomacia nacional y de la posición de un Estado.

5. CÓMO PREPARAR TU DISCURSO (ideas varias):

- Primero, empieza agradeciendo a la presidencia de la Asamblea General que te haya ofrecido el turno de palabra. Por ejemplo, puedes decir “Gracias, Señor/Señora, u Honorable Presidenta/Presidente...”.
- Explica brevemente cuál es la postura de tu país con respecto a la reforma del Consejo de Seguridad.
- A lo mejor prefieres explicar cuál es la posición de tu país con respecto a las posiciones de otros Estados miembros, como son las grandes potencias o los países en tu bloque regional.
- Propón ideas para la reforma del Consejo de Seguridad, poniendo el énfasis en cómo beneficiaría a la credibilidad de la ONU en general.
- Puedes apostar por la colaboración entre Estados miembros, por ejemplo, proponiendo formas en las que tu país estaría dispuesto a colaborar.
- Haciendo referencia a lo que otros delegados han dicho ya, puedes mostrar el apoyo a tus aliados o indicar con cuáles de las propuestas no estás de acuerdo.
- Propón ideas para la redacción de la propuesta de reforma.
- Explica por qué tu país apoya una u otra propuesta.

6. CUESTIONES A TENER EN CUENTA A LA HORA DE DEFENDER VUESTRA POSTURA

Para preparar vuestra posición oficial y enfrentaros a la negociación que habrá durante la reunión, cada delegación deberá trabajar sobre las siguientes cuestiones, delimitando claramente cada una de ellas. Saberlas de antemano os ayudará, como delegación, a saber qué asuntos podéis negociar y qué no.

1. Definición del asunto y análisis histórico

- a) ¿Por qué es la reforma del Consejo de Seguridad un problema para el Estado representado?
- b) ¿Cuál ha sido la posición histórica de tu país y las razones para ella?

2) Estrategia diplomática

a) Consiguiendo apoyos:

- i) ¿Cómo convences a los demás de que apoyen tu posición?
- ii) ¿Qué países son tus potenciales aliados y por qué?
- iii) ¿Cuáles son los principales desafíos en esta negociación?

b) Evaluando a las contrapartes:

- i) ¿Qué países se van a oponer a tu posición y en base a qué argumentos?
- ii) ¿Cuáles son las posibles respuestas a sus argumentos?
- iii) ¿Es conveniente aliarte con otros Estados para así presionar más?
- iv) Si no se consiguiese el objetivo correspondiente, ¿cuál sería el BATNA (*best alternative to a negotiated agreement*)?

7. PAÍSES A REPRESENTAR (cada país estará representado por dos o tres delegados)

China, Estados Unidos, Rusia, Alemania, Sierra Leona, Brasil, México, Arabia Saudita, Japón, Fiji, India, Antigua y Barbuda, Egipto, Argelia, Pakistán, Nigeria, Corea del Sur.

La Presidencia de la Asamblea General también será representada por un alumno/a.

8. ORGANIZACIÓN DE LA PRÁCTICA

La práctica se dividirá en dos fases diferentes:

- 1) En la primera parte cada una de las delegaciones actuará **individualmente** en la sesión plenaria con una declaración inicial de dos minutos como máximo.
- 2) En la segunda parte, las diferentes delegaciones trabajarán en **grupos** con otra delegación para negociar una propuesta final.

Según esta doble organización, la práctica se desarrollará de la siguiente manera:

- El presidente de la Asamblea General leerá su declaración inicial con la que se procederá a la apertura del debate.

- Cada una de las delegaciones presentes leerá a continuación su declaración inicial en la que expondrán la posición de su país con respecto a la reforma del Consejo de Seguridad.
- El presidente de la Asamblea General abrirá un breve turno en la sesión plenaria para que las diferentes delegaciones respondan o se dirijan personalmente a otras delegaciones para destacar algún aspecto que consideren importante o para rebatir algunas de las afirmaciones que se hayan realizado durante la lectura de las declaraciones.
- Una vez que haya finalizado este turno, la Presidencia abrirá la conferencia a la fase de trabajo en grupos. Antes del comienzo de la conferencia, ha debido trabajar con otros países que formen parte del mismo grupo de negociación (G4, L-69, CARICOM, Grupo Africano, Grupo Árabe, Grupo Unidos por el Consenso...). Los grupos deberán defender una posición común, si bien las declaraciones iniciales serán individuales.
- El método de trabajo en la fase de trabajo en grupos no se hará en público como en la fase anterior, sino que los miembros de cada grupo de negociación negociarán entre ellos. El hecho de que las delegaciones contengan dos miembros como mínimo, y que los Estados pertenezcan a grupos de negociación a los que pertenecen varios países, permitirá la división de las delegaciones para poder negociar con otros grupos y conseguir una posición común al final del debate.
- La cumbre finalizará con la declaración de clausura por parte de la Presidencia y con la adopción de una decisión final sobre cómo proceder para reformar el Consejo de Seguridad.

10. INFORMACIÓN DE UTILIDAD

Center for UN Reform Education (2013): *Governing & Managing Change at the United Nations. Reform of the Security Council from 1945 to September 2013*. New York. <http://centerforunreform.org/sites/default/files/SC%20Reform%20Sept%202013%20publication.pdf#overlay-context=node/604%3Fq%3Dnode/604>

El Orden Mundial (2014): *La reforma del Consejo de Seguridad de la ONU*. <http://elordenmundial.com/2014/09/21/la-reforma-del-consejo-de-seguridad-de-la-onu/>

MAEC: *España ante la reforma del Consejo de Seguridad*. <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/SalaDePrensa/RedesSociales/CelestesobrefondoMANZANA/Paginas/20143004.aspx>

Our World (UNU) (2014): *United Nations Security Council Reform*.
<https://ourworld.unu.edu/en/united-nations-security-council-reform>

Política Exterior(2016): *Reforma del Consejo de Seguridad*.
<http://www.politicaexterior.com/actualidad/basicospolext-reforma-del-consejo-de-seguridad/>

NEGOCIACIÓN DE 6 PARTES SOBRE EL PROGRAMA NUCLEAR DE COREA DEL NORTE

RAFAEL BUSTOS GARCÍA DE CASTRO

1. CONTEXTO

La península de Corea fue el escenario de la primera guerra internacional importante después de la Segunda Guerra mundial (1950-1953); acabó con un alto el fuego y el trazado del paralelo 42 como divisoria de las dos Coreas. En 2003, sin duda influido por los acontecimientos en Irak, Corea del Norte anunció su retiro o denuncia del Tratado de No Proliferación Nuclear (1968/1970) y su salida de la OIEA (IAEA por sus siglas en inglés). Si bien los inspectores del OIEA habían descubierto en Irak un programa no declarado en los años 90, ninguna de las inspecciones de los años 2000 encontró evidencia de armas de destrucción masiva; sin embargo, ello no impidió la invasión aliada de Irak.

En 2006, Corea del Norte realizaba un ensayo nuclear, el primero de una serie que recibiría un amplio rechazo en la comunidad internacional. Esto indicaba que muy probablemente habría estado enriqueciendo uranio o plutonio desde antes de la denuncia, incumpliendo el TNP. Si bien el Tratado de Prohibición Comprensiva de Pruebas Nucleares no ha entrado en vigor, algunos juristas mantienen que es derecho consuetudinario internacional, pues ninguna potencia nuclear ha realizado ensayos después de su aprobación (1996), salvo India, Pakistán y Corea del Norte. Los sucesivos ensayos de Corea del Norte fueron respondidos con sanciones del Consejo de Seguridad cuya eficacia ha sido muy dudosa, pues no han conseguido ni parar las pruebas ni hacer que Corea del Norte vuelva al TNP. Varios analistas de EEUU apuntan a la permisividad de China en la frontera norte y a la determinación del régimen coreano como razones de este fracaso. Así se iniciaron las Negociaciones a Seis Partes (EEUU, Rusia, China, Japón, Corea del Norte y Corea del Sur) en el año 2003, obteniéndose algunos éxitos parciales o temporales en la quinta ronda y suspendiéndose después en 2009.

Al mismo tiempo, EEUU ha ido ampliando el ya poderoso sistema militar que protege Corea del Sur y Japón con bases aéreas y marítimas (Honsan y Kunsan) y con el despliegue de una flota militar de portaviones y fragatas militares. Corea del Norte percibe estos avances como una amenaza directa a su supervivencia. La última fase de esta escalada es la instalación en suelo surcoreano así como en otros lugares cercanos del THAAD (Terminal High Altitude Area Defense), es decir, un escudo anti-misiles que permite interceptar misiles balísticos de medio y largo alcance y está dotado de un poderoso radar. Es precisamente este radar el que preocupa especialmente a China, principal valedor de Corea del Norte, puesto que EEUU podrá desde ahora conocer la localización exacta y cualquier

desplazamiento de sus misiles. No es de extrañar que, además de protestar e intimidar a Corea del Sur, China se embarque en el desarrollo tecnológico que logre esquivar la detección del radar con una nueva generación de misiles.

2. PREPARACIÓN DE LA PRÁCTICA

Parte común: todo el alumnado estudiará en primer lugar el régimen de no proliferación nuclear, el TNP revisado en 2010 y el funcionamiento del OIEA, así como su coordinación con el Consejo de Seguridad de NNUU. En segundo lugar, repasarán brevemente cómo fue liberada la península de Corea de la ocupación japonesa (1945-1949) y la Guerra de Corea, su desarrollo, posición de las partes y desenlace final.

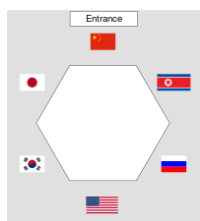
Parte específica: los alumnos de cada grupo estudiarán y prepararán la posición negociadora de cada una de las seis partes que forman parte de la negociación (*six-party talks*), así como la del director/a del OIEA.

3. CUESTIONES A TENER EN CUENTA PARA LA PREPARACIÓN DE LA POSICIÓN NEGOCIADORA

1. Percepciones de inseguridad de las dos Coreas, China y Japón teniendo en cuenta el pasado inmediato (agresión y ocupación japonesa y posterior guerra de Corea)
2. ¿Legalidad o ilegalidad del programa nuclear norcoreano a la luz del derecho internacional convencional, el derecho consuetudinario y las Resoluciones del Consejo de Seguridad?
3. Viabilidad de un acuerdo teniendo en cuenta los escasos resultados de las rondas negociadoras previas y de las sanciones. Alternativas a un modelo de seguridad regional, claramente deficiente.

En función de estas cuestiones, cada grupo elaborará la posición negociadora del país, basándose en argumentos conocidos, de manera que recoja la posición máxima y la posición mínima aceptable (línea roja). Tratará de razonar para hacer ver a los demás que la solución que propone, además de legal, es la más conveniente para todas las partes. Así, se deberá seguir el [método “Indaba” de negociación](#) (Sudáfrica), basado en ir creando consenso a partir de líneas rojas y propuestas constructivas.

4. ROLES A REPRESENTAR



Países y actores que participarán en la simulación: Director OIEA, Estados Unidos, China, Corea del Norte, Corea del Sur, Japón y Rusia.

5. ORGANIZACIÓN DE LA SIMULACIÓN

En una primera ronda de intervenciones, las partes expresarán cuál es a su entender la situación actual y qué constituye un peligro para la seguridad. En concreto, cada grupo explicará la posición en síntesis del país, sus argumentos y las líneas rojas u los objetivos mínimos a los que cada una de las partes no está dispuesta a renunciar.

A continuación, intervendrá el director de la OIEA e introducirá la segunda ronda de intervenciones: expondrá distintas soluciones conformes al Derecho Internacional Público que sean mutuamente aceptables a las partes y mejoren el clima de seguridad en la zona de la península de Corea. Dejará unos minutos a los grupos para que reflexionen y negocien entre sí.

Tendrá lugar una segunda y última ronda donde cada grupo, después de reflexionar y negociar, expresará su opinión acerca de si acepta o no alguna de las propuestas del director de la OIEA y por qué lo hace. Si es necesario, se procederá a adoptar un texto o borrador que refleje los puntos de acuerdo para su aprobación por consenso, si ninguna de las partes presenta objeciones mayores al mismo.

6. INFORMACIÓN DE UTILIDAD

- Estatuto del OIEA.
- Acuerdos de salvaguardias del OIEA ([funcionamiento](#)) ([estructura básica de un Acuerdo de Salvaguardias](#)) ([Status de los Acuerdos de Salvaguardias](#))
- Tratado TNP y revisiones posteriores.

- [Resoluciones del Consejo de Seguridad sobre no proliferación y Corea del Norte](#) ([Listado total de Resoluciones del CS sobre Corea del Norte](#))
- Rittberger, P. et al. *International Organization*. 2nd ed. Palgrave Macmillan, 2012. Chap. 8. “Dynamics of arms procurement: the IAEA and the UN”, pp. 161-171.
- Calvocoressi, P. [World Politics 1945](#). 9th ed. Pearson, Longman. 2009. Chap 1 “Cold War” y partes de Capítulos sobre China, Japón y Corea (existe edición similar en castellano de 1999 en la biblioteca).
- Sitio oficial de los MAE/MOFA de cada una de las partes y del [OIEA](#), así como cualquier otra fuente donde quede reflejada la posición oficial de las partes.

5. NEGOCIACIONES EN EL ÁREA DEL CAMBIO CLIMÁTICO

5.1. INSTITUCIONES: LA CMNUCC

XIRA RUIZ CAMPILLO

A. CONCEPTO Y NATURALEZA

La Convención de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) se adoptó en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, también conocida como Cumbre de Río o Cumbre de la Tierra (1992).

El objetivo fundamental de la CMNUCC es impedir la interferencia «peligrosa» del ser humano en el sistema climático. En la Convención se pide el establecimiento de inventarios precisos y periódicamente actualizados de las emisiones de gases de efecto invernadero de los países industrializados.

195 países del mundo se han adherido a la Convención Marco sobre el Cambio Climático, que tiene una Secretaría para apoyar los trabajos de la Convención.

Las Partes de la convención se dividen en dos tipos básicos:

Los **países industrializados**, que tienen que rendir cuentas con regularidad de sus políticas y medidas contra el cambio climático, además de presentar un inventario anual de sus emisiones de gases de efecto invernadero, incluyendo datos de su año base (1990) y todos los años siguientes.

Los **países en desarrollo**, también rinden cuentas —pero en términos más generales y con menor regularidad—, tanto de sus medidas para hacer frente al cambio climático como para adaptarse a sus efectos. La presentación de sus informes está supeditada a que haya financiación.

B. FUNCIONES Y PODERES DE LA SECRETARÍA DE LA CMNUCC

- Presta apoyo a la Convención y sus órganos.
- Da apoyo organizativo y administrativo así como experiencia y conocimientos técnicos para las negociaciones y las instituciones.
- Facilita información fidedigna para la aplicación de la Convención.

- Organiza las reuniones, recopila y distribuye estadísticas e informes pertinentes, fiables y comprensibles.
- Ayuda a los países miembros a cumplir sus compromisos.

C. VOTACIÓN Y TOMA DE DECISIONES

- Los países que forman parte de la CMNUCC están representados en la sesiones de los órganos de la convención por una delegación nacional integrada por uno o varios miembros para negociar en nombre de su gobierno.
- Las partes se organizan en cinco grupos regionales, sobre todo para la elección de las mesas (África, Asia, Europa central y oriental, América Latina y el Caribe y otros Estados, que hace referencia a Australia, Canadá, Islandia, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza y Estados Unidos).
- Los países miembros suelen formar alianzas para aumentar la eficiencia y multiplicar su influencia en las negociaciones (G77, Unión Europea, AOSIS, AILAC).
- Las decisiones de la Convención se toman en la Conferencia de las Partes (COP por sus siglas en inglés), órgano que se reúne cada dos años para revisar la implementación de la CMNUCC. La COP adopta decisiones y resoluciones.
- La mayoría de las decisiones se alcanzan por consenso.

D. ÓRGANOS DE LA CMNUCC

La Conferencia de las Partes (COP): La Conferencia de las Partes es el órgano supremo de la Convención. Todos los países que han adoptado la CMNUCC pueden formar parte de la COP, que se reúne todos los años durante dos semanas para dar seguimiento a la implementación de la convención. En estas asambleas también participan miles de delegados gubernamentales, observadores y periodistas.

La COP se reúne en Bonn (sede de la Secretaría), salvo cuando una parte se ofrece a ser anfitriona de la sesión. La Presidencia de la COP rota anualmente entre las cinco regiones reconocidas por las NNUU.

Órganos subsidiarios: El **Órgano Subsidiario de Asesoramiento Científico y Tecnológico:** asesora a la COP sobre cuestiones relativas al clima, el medioambiente o la tecnología. Sus actividades promueven el desarrollo y la transferencia de tecnologías inocuas para el medioambiente. El **Órgano Subsidiario de Ejecución:** ayuda a supervisar

cómo se aplica la Convención, por ejemplo, analizando las comunicaciones nacionales presentadas por los países miembros.

La Convención también cuenta con diferentes **grupos consultivos**, como el Grupo de Trabajo Especial sobre los nuevos compromisos de las Partes del anexo I con arreglo al Protocolo de Kioto; el Grupo de Trabajo Especial sobre la cooperación a largo plazo en el marco de la Convención o el Grupo de Expertos de los Países Menos Adelantados.

La **Mesa de la COP** es responsable de dirigir la labor de la Conferencia de las Partes. Está compuesta por 10 miembros elegidos por los cinco grupos regionales. La Mesa aconseja al Presidente en la toma de decisiones sobre la gestión del proceso intergubernamental.

Los **organismos asociados** son el **Fondo para el Medio Ambiente Mundial** (GEF por sus siglas en inglés), creado en 1991 para financiar proyectos beneficiosos para el medioambiente en países en desarrollo. Y el Grupo Intergubernamental sobre el Cambio Climático (IPCC), que presta servicios a la convención, aunque no es parte de ella. Publica informes detallados cada cinco años sobre el cambio climático y los conocimientos científicos en esa área.

Los **observadores** son aquellos actores autorizados a asistir e intervenir en las reuniones de la COP (pero no pueden participar en la toma de decisiones). Entre los observadores autorizados se encuentran el PNUD, el PNUMA, la Organización Meteorológica Mundial (OMM), la OCDE y la OPEP. También se incluyen ONG representantes de intereses económicos e industriales, grupos ambientales, gobiernos locales, institutos académicos y de investigación, entidades religiosas o pueblos indígenas. Para poder estar acreditadas como observadoras deben tener competencia en materias relacionadas con la Convención. Hay más de 600 ONG acreditadas para participar en las reuniones de la CMUNUCC.

5.2. EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES EN EL ÁREA DEL CAMBIO CLIMÁTICO

XIRA RUIZ CAMPILLO

5.2.1. LA CUMBRE DE RÍO, 1992

La Cumbre de Río de 1992 marca el inicio del régimen internacional del cambio climático y da el impulso a otros, como el de la desertificación. En esta cumbre, todos los Estados presentes firmarán la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) y a partir de ella se establecerán una serie de principios y diferencias entre Estados que han marcado las negociaciones sobre cambio climático que los países del Norte y del Sur han mantenido hasta la actualidad.

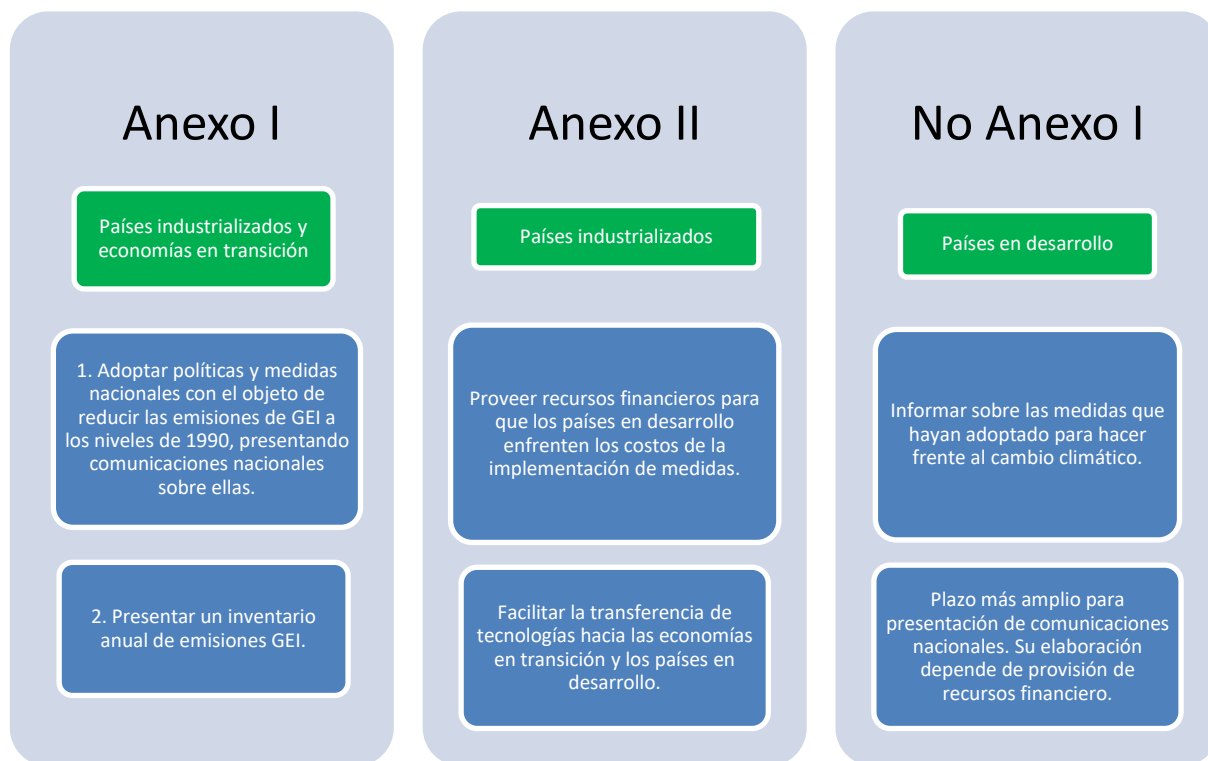
En su artículo 2, encontramos el objetivo de la CMNUCC: *la estabilización de las concentraciones de gases de efecto invernadero en la atmósfera a un nivel que impida la interferencias antropógenas peligrosas en el sistema climático. Ese nivel debería lograrse en un plazo suficiente para permitir que los ecosistemas se adapten naturalmente al cambio climático, asegurar que la producción de alimentos no se vea amenazada y permitir que el desarrollo económico prosiga de manera sostenible.* Para conseguir ese objetivo, la CMNUCC establece diferentes obligaciones entre Estados, dependiendo de su nivel de industrialización y, por tanto, del nivel de contaminación que se les atribuía en 1990. Así, el **Anexo I** recoge a los países industrializados y en transición. La lista de países industrializados se toma de la lista de Estados pertenecientes a la OCDE, y se acepta como válido que son los países que mayor parte de gases de efecto invernadero (GEI) han generado debido a su industrialización y que son los que más capacidades tienen para responder a los impactos del cambio climático (PNUD, 2014) puesto que estos países corresponden también con los países más desarrollados en esa fecha.

En el Anexo II²³ se incluyen únicamente a los países industrializados, que son los que van a tener la responsabilidad de transferir recursos financieros y tecnológicos al resto de países para que puedan hacer frente al cambio climático.

Los países en desarrollo se conocen como los países del no-Anexo I, puesto que no figuran en el mismo.

²³ Países que figuran en el Anexo II: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Comunidad Económica Europea, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza.

Obligaciones de los Estados dependiendo del anexo al que pertenecen (art. 4, CMNUCC)



En la Cumbre de Río se establece una clara diferenciación entre las responsabilidades de los países industrializados y el resto de países que va a continuar hasta la actualidad. Los países desarrollados van a aceptar una mayor responsabilidad en el cambio climático y va a haber a partir de entonces un intento por parte de los países desarrollados por que el resto de países se desarrollen siguiendo un camino distinto, con menos emisiones de gases de efecto invernadero. Esta diferenciación se conoce como el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas o el principio CBDR (por sus siglas en inglés) (artículo 3.1. de la CMNUCC).

Otro principio importante incluido en la CMNUCC es el principio de precaución (art. 3.3), por el que las partes deben tomar medidas para prever, prevenir o reducir al mínimo las causas del cambio climático y mitigar sus efectos adversos, incluso cuando no haya certidumbre científica sobre las consecuencias de una amenaza.

La CMNUCC también establece el derecho al desarrollo sostenible, que debe promoverse según las condiciones específicas de cada uno de los países, y se reconoce que el crecimiento económico es esencial para la adopción de medidas encaminadas a hacer frente

al cambio climático (art. 3.4). La Convención reconoce así la necesidad de los países en desarrollo a crecer económicamente y acepta que la emisión de GEI crezca en estos países para que puedan desarrollarse. No obstante, se propone facilitar que estos países puedan desarrollarse contaminando menos que los países desarrollados con la ayuda tecnológica y financiera que deberían hacer los países del Anexo II.

Entre los aspectos positivos de la Convención, está la obligación de las partes de reunirse una vez al año para discutir los progresos realizados. A estas reuniones anuales se las conoce como la Conferencia de las Partes (COP), celebrándose la primera COP (COP 1) en 1995 en Berlín.

5.2.2. PROTOCOLO DE KIOTO, 1997

Si la CMNUCC es el primer instrumento legal (no vinculante) en el que todos los Estados acuerdan combatir contra el cambio climático, el Protocolo de Kyoto es el primer instrumento vinculante para hacerlo. Si bien la CMNUCC ha sido firmada por todos los Estados, incluidos los grandes contaminadores, el Protocolo de Kyoto solo ha sido firmado (y ratificado) por unos pocos países desarrollados.

El protocolo se firma en 1997 bajo la CMNUCC, y compromete a los países desarrollados y en transición a alcanzar objetivos cuantificables de reducción de emisiones. El protocolo creó obligaciones legalmente vinculantes para los 37 países industrializados que aparecen en el Anexo I de la CMNUCC y que aparecen en el Anexo B del protocolo. El Anexo A del Protocolo de Kyoto enumera los gases de efecto invernadero²⁴ y los sectores a los que aplican las restricciones²⁵. En conjunto, estos países se comprometen a reducir en un 5% los gases de efecto invernadero por debajo de los niveles de emisión que tenían en 1990, en el periodo entre 2008 y 2012 (art. 3.1., Protocolo de Kioto).

Para el correcto cumplimiento de estos compromisos, se introdujeron tres mecanismos de flexibilidad²⁶ para 1) facilitar a los países de Anexo B el cumplimiento de sus compromisos, y 2) impulsar el desarrollo sostenible de los países en desarrollo a través de la transferencia de tecnologías limpias.

²⁴ Dióxido de carbono, metano, óxido nitroso y gases fluorados.

²⁵ Energía, procesos industriales, utilización de disolventes y otros productos, agricultura, desechos.

²⁶ Los tres mecanismos de flexibilidad incluidos en el Protocolo de Kyoto son 1) el comercio de emisiones, 2) el mecanismo de desarrollo limpio, y 3) el mecanismo de aplicación conjunta. Los dos últimos, son los denominados “mecanismos basados en proyectos”, debido a que las unidades de reducción de emisiones resultan de la inversión en proyectos, adicionales ambientalmente, encaminados a reducir las emisiones antropógenas por las fuentes, o a incrementar la absorción antropógena por los sumideros de los gases de efecto invernadero.

El Protocolo de Kyoto entró en vigor ocho años después de haber sido acordado, en 2005, y sin la participación del principal contaminador: Estados Unidos. A partir de este momento, se toma la decisión de complementar el protocolo con otras medidas que incluyeran metas de reducción para los países más contaminantes y que no formaban parte del protocolo. Gracias a los trabajos del IPCC, también se reconoce que para lograr el nivel de estabilización más bajo de GEI, las partes del Anexo I tendrían que reducir sus emisiones entre un 25-40% por debajo de los niveles de 1990 para el año 2020 (IISD, 2008), lo que ya mostraba que el impacto del Protocolo de Kyoto iba a ser muy limitado en sus objetivos.

5.2.3. DE KIOTO A PARÍS

En el año 2009 se celebró una de las conferencias que más expectativas despertaron entre los Estados parte y otros actores internacionales como las ONG. En la **COP de Copenhague** se esperaba firmar un nuevo acuerdo vinculante que sustituyera a Kyoto y que incluyera a un mayor número de Estados en la reducción de emisiones. La reunión, la más importante desde 1992, congregó a más de diez mil participantes entre representantes de gobierno, de la sociedad civil y de la empresa privada. La falta de acuerdo entre las partes, principalmente entre países desarrollados y en desarrollo, llevó a que la COP de Copenhague fuera considerada como uno de los grandes fracasos de este régimen y a abrir una gran brecha entre países Norte-Sur, buena parte de los cuales perdieron su confianza en que la CMNUCC y las COP sirvieran para resolver un problema tan complejo como el cambio climático.

En la **COP de Cancún**, en 2010, se logró restablecer parte de la confianza perdida en Copenhague y se reconoció que el calentamiento global debía mantenerse por debajo de los 2°C en comparación con la temperatura preindustrial (se suele usar el año 1900 como referencia) y que debían emprenderse acciones para ayudar a las partes en desarrollo a protegerse de los impactos del cambio climático (PNUD, 2014: 38). Ambas cosas, serán también recogidas en el Acuerdo de París (2015).

Los Acuerdos de Cancún recogen una serie de acuerdos que sentarán las bases del futuro Acuerdo de París (PNUD, 2014: 38):

1. **Medidas de adaptación al cambio climático:** se hizo hincapié en tomar en cuenta las necesidades urgentes e inmediatas de los países en desarrollo particularmente vulnerables, con el objetivo de que los países identificaran sus necesidades de adaptación a mediano y largo plazo e implementaran estrategias y programas que respondieran a sus necesidades.
2. **Medidas de mitigación del cambio climático:** fomentar la participación de todos los países en la reducción de emisiones de acuerdo con el principio

CBDR. Especialmente, se invitó a los países en desarrollo a asumir voluntariamente medidas de mitigación e informar de ello a la Secretaría de la CMNUCC.

3. **Financiación, tecnología y desarrollo de capacidades:** proporcionar mayores fondos a corto y largo plazo para que los países en desarrollo pudieran tomar más medidas, de adaptación y mitigación. Para ello se estableció el Fondo Verde para el Clima, cuyo objetivo sería apoyar proyectos, programas, políticas y otras actividades de las partes en desarrollo.

En la **COP 17 (Durban, 2011)** se crea la *Durban Platform for Enhanced Action*, un grupo de trabajo encargado de avanzar en la firma de un acuerdo global en el horizonte de 2015 (COP-21 de París) con vistas a una entrada en vigor en 2020. La idea de este nuevo instrumento legal ya era que se aplicara a todas las partes de la CMNUCC, y no solo a un grupo de Estados.

En la **COP 18 (Doha, 2012)**, se aprueba un segundo período de compromisos de reducción de emisiones del Protocolo de Kyoto para los años 2013-2020, de forma que se conseguía que hubiera en marcha un instrumento vinculante hasta que se aprobara un nuevo acuerdo (en 2015) que empezara a implementarse en 2020. Las partes firmantes de este segundo período —entre los que no se encuentran Canadá, Japón o Rusia— se comprometieron a incrementar la reducción de los niveles de GEI en un 18% con respecto a 1990 (en el primer período de compromisos (2008-2012) se asumió una reducción de un 5%).

En la **COP 20 (Lima, 2014)**, se modificó sustancialmente la forma establecida hasta ese momento para luchar contra el cambio climático, y se decidió que los países, en vez de asumir reducciones impuestas por un nuevo instrumento jurídico, decidirían qué pasos darían voluntariamente para luchar contra el cambio climático. Así, se estableció lo que se conoce en inglés como *Intended Nationally Determined Contributions* (INDCs)²⁷, que recogerían tanto las medidas de mitigación como de adaptación que adoptarían los Estados para combatir el cambio climático. En Lima también se acordó que el Acuerdo de París incluiría el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas, y una referencia sobre el Mecanismo de Varsovia sobre Daños y Perjuicios (Conexión COP, 2017). Se decidió también que cada Estado enviaría a la Secretaría de la Convención sus INDCs antes de la COP de París, lo que permitiría hacer un cálculo del esfuerzo global para combatir el cambio climático que realizarían los países.

La COP de Lima se vio impulsada por un acuerdo histórico entre los dos grandes contaminadores del mundo, Estados Unidos y China, que por primera vez acordaron reducir

²⁷ Si bien los INDCs ya habían sido recogidos en la COP de Varsovia (2013), no se había desarrollado su alcance.

sus emisiones (El País, 2014). El año 2015 transcurrió entre los anuncios de los INDCs que iban proponiendo los Estados y la publicación de algunos documentos, como la *Encíclica* del Papa (2015), que ayudaron a aumentar las expectativas de la Cumbre de París.

En la **COP de París (2015)**, finalmente se consiguió que todos los países adoptaran medidas de lucha contra el cambio climático en una suerte de «acuerdo a la carta», en el que cada Estado se comprometía consigo mismo (y ante los demás) a cumplir con los objetivos que había propuesto de forma voluntaria (los INDCs). El Acuerdo de París es un acuerdo histórico porque, por primera vez, todos los países, independientemente de que sean desarrollados o en desarrollo, se comprometen a hacer esfuerzos para combatir el cambio climático, lo que le convierte en el primer acuerdo universal de este régimen que tiene elementos vinculantes aplicables para todas las partes. Ha sido definido como un acuerdo justo, ambicioso, equilibrado y jurídicamente vinculante (MAPAMA), si bien solo algunas partes del mismo lo son. Entre los principales puntos que recoge el Acuerdo de París se pueden destacar los siguientes:

- Mantener el aumento de la temperatura media mundial **muy por debajo de 2°C** con respecto a niveles preindustriales, y seguir **esforzándose por limitar** el aumento de la temperatura **a 1.5°C** (art. 2.1a)
- Lograr que las emisiones de GEI alcancen su punto máximo lo antes posible (art. 4).
- Se incluyen los principios de equidad y de CBDR (art. 2.1).
- Se incluye un mecanismo de revisión de los esfuerzos realizados por las partes cada cinco años (art. 14.1).
- Los países desarrollados ayudarán financieramente a los países en vías de desarrollo con un mínimo de \$100.000 millones anuales entre 2020 y 2025.
- Los países desarrollados seguirán encabezando los esfuerzos dirigidos a movilizar financiación a partir de una gran variedad de fuentes. (art. 9.3)
- Los países desarrollados deberán proporcionar bianualmente información sobre el apoyo financiero y de transferencia de tecnología a los países en desarrollo (art. 9.7 y 13.9)
- Cada parte deberá informar periódicamente sobre (art. 13.7):
 - Las emisiones de GEI y la absorción de los sumideros, utilizando las metodologías aceptadas por el IPCC.
 - Información sobre los progresos para cumplir los INDCs.
- Los INDCs siempre se actualizarán y mejorarán (art. 14.3).

Contra todo pronóstico, el Acuerdo de París entró en vigor el 4 de noviembre de 2016, menos de un año después de su firma, y lo hizo gracias a la firma de China y Estados Unidos, los dos grandes contaminadores, y de otros 53 Estados cuyas sumas de emisiones representaban el 55% del total de emisiones de GEI.

Las Conferencias de las Partes que se celebrarán entre 2016 y 2020 tendrán como objetivo negociar aspectos específicos sobre la implementación del *Acuerdo de París*.

5.2.4. LAS CONTRIBUCIONES DE LOS ESTADOS

En la siguiente tabla se detallan las contribuciones de algunos de los Estados más importantes (UNFCCC).

PAÍS	CONTRIBUCIÓN
ARABIA SAUDITA	A pesar de haber presentado sus contribuciones, estas son poco claras y es difícil conocer su propuesta
BRASIL	Reducción de un 37% emisiones en 2025 y un 43% en 2030
CHINA	Pico de emisiones en 2030 y aumentará un 20% el uso de renovables
ESTADOS UNIDOS	Reducción de un 26-28% en el año 2025, utilizando como base el año 2005.
FIJI	Reducción de un 30% las emisiones y 100% energía renovable en 2030
INDIA	Reducción de un 33-35% en la intensidad de las emisiones en 2030 de acuerdo a niveles de 2005
MÉXICO	Reducción de un 22% en 2030 con base al año 2000

RUSIA	Reducción de un 25-30% en el año 2030
SUDÁFRICA	Con los INDCs propuestos, Sudáfrica aumentará sus emisiones en un 20-82% sobre los niveles de 1990 (Climate Action Tracker)
UNIÓN EUROPEA	Reducción vinculante para los países de la UE de un 40% GEI en 2030 (comparadas con 1990)
VANUATU	Aumento de un 65% el uso de energía renovable en 2020 y tratar de que el 100% de su energía sea de origen renovable en 2030
VENEZUELA	Reducción de un 20% de las emisiones en 2030

5.2.5. LOS GRUPOS DE NEGOCIACIÓN CLIMÁTICA

Los actores que participan en las COPs son numerosos y complejos, habiendo desde Estados a movimientos de la sociedad civil, ecologistas, multinacionales, instituciones internacionales (como el PNUD, PNUMA o UNCTAD) o entidades regionales y locales, entre otros (excepto los Estados, el resto solo puede participar en las reuniones en calidad de observadores). En este apartado listaremos los principales grupos de negociación de Estados, los únicos que pueden votar y tomar decisiones durante la celebración de las conferencias.

En las negociaciones internacionales multilaterales, los países suelen unirse en coaliciones o bloques de negociación, lo que reduce el número de posturas a negociar y facilita la toma de decisiones, puesto que negociar de forma individual con cada país haría sumamente difícil llegar a consensos. Es posible, sin embargo, que un país pertenezca a varios grupos de negociación, en función de sus intereses nacionales. Así, muchos países latinoamericanos pertenecen al grupo G77 y también al grupo AILAC.

A. PAÍSES ANEXO I (PNUD, 2014: 86-87)

UNIÓN EUROPEA Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía y Suecia.	Los miembros se reúnen para adoptar una posición común. Como organización de integración económica regional, la actual Unión Europea es parte de la Convención y del Protocolo.
GRUPO PARAGUAS Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Ucrania, Rusia, Kazajstán	Coalición de países desarrollados no pertenecientes a la UE que se formó tras la adopción del Protocolo de Kyoto.

B. PAÍSES NO ANEXO I (PNUD, 2014: 86-87)

<p>AOSIS</p> <p>40 pequeños Estados insulares (Vanuatu, Kiribati, Seychelles, Cuba, Haití...)</p>	<p>Coalición de países que son particularmente vulnerables al incremento del nivel del mar. Frecuentemente adoptan una postura común en las negociaciones. Durante las negociaciones de Kyoto pidieron recortes en las emisiones de dióxido de carbono, con el fin de lograr para 2005 niveles un 20% inferiores a los de 1990.</p>
<p>AILAC</p> <p>Colombia, Perú, Costa Rica, Chile, Guatemala, Panamá, Paraguay (simpatizantes: México y República Dominicana)</p>	<p>Alianza de países que busca acercar las posiciones entre países del Norte y Sur. Solicitan que todos los países tengan compromisos de reducción de emisiones. Piden que no se utilice el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas como excusa para no actuar.</p>
<p>ALBA</p> <p>Bolivia, Cuba, Ecuador, Nicaragua y Venezuela</p>	<p>Coalición de países que, basándose en el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas, vela por el cumplimiento de la deuda climática y el compromiso de reducción de emisiones de las partes que son países desarrollados.</p>
<p>GRUPO AFICANO</p> <p>Formado por 53 países, entre ellos, Argelia, Etiopía, Gambia, Níger, Somalia, Camerún...</p>	<p>Grupo regional, subgrupo dentro del G77 preocupado especialmente porque exista especial consideración para los países africanos en cuanto a adaptación, transferencia tecnológica y mecanismos de desarrollo limpio.</p>
<p>PAÍSES MENOS DESARROLLADOS</p> <p>Formado por 48 miembros, entre ellos, Angola, Burundi, Chad, Mali, Cambodia, Afganistán, Yemen,</p>	<p>Colaboran con el sistema general de las Naciones Unidas. Han demostrado cada vez mayor actividad en el proceso relacionado con el cambio climático, y muchas veces colaboran para defender sus intereses, por ejemplo, con respecto a la vulnerabilidad y adaptación al cambio climático.</p>

Haiti...	
BASIC Brasil, Sudáfrica, India y China	Bloque de negociación compuesto por países emergentes que ha ejercido un rol clave en las negociaciones de la COP15 y posteriores. El bloque remarca la distinción entre países desarrollados y en desarrollo (que incluye a países emergentes).
SISTEMA DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA (SICA) Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua y Panamá	Grupo de países centroamericanos que llama la atención sobre su particular vulnerabilidad al cambio climático y tiene como prioridad la adaptación.
LIKE MINDED Formado por 23 Estados, entre ellos, Argelia, Bielorrusia, Jordania, Indonesia, Nicaragua, Venezuela, Sudán, Vietnam...	Grupo de países que promueve combinar las metas de sostenibilidad ambiental, desarrollo socioeconómico y equidad.
COALICIÓN DE PAÍSES CON BOSQUES TROPICALES Compuesto por 42 miembros, entre ellos, Argentina, Chile,	Coalición de países que promueve esquemas de reembolso por la protección de bosques para países en desarrollo.

Guatemala, Nicaragua, Uruguay...	
----------------------------------	--

C. GRUPOS MIXTOS (PNUD, 2014: 86-87)

GRUPO DE INTEGRIDAD AMBIENTAL Liechtenstein, México, Mónaco, Corea y Suiza	Defienden una economía sin fósiles, un acuerdo vinculante con amplia participación y superar la división Norte-Sur.
DIÁLOGO DE CARTAGENA PARA LA ACCIÓN PROGRESISTA Formado por 32 miembros aproximadamente, entre ellos, Chile, Colombia, Costa Rica, México...	Surgió como un esfuerzo espontáneo e informal de elaborar textos de negociación en Copenhague.
OPEP Venezuela, Argelia, Angola, Ecuador, Irán, Iraq, Nigeria, Arabia Saudita...	Grupo formado fuera del proceso de negociación de cambio climático y compuesto por países exportadores de petróleo. Está especialmente preocupado por la implementación de medidas de respuesta frente al cambio climático.
G77 + CHINA Compuesto por 130 países en desarrollo.	Los países en desarrollo intervienen a través del G77+China. No obstante, debido a que el grupo es muy heterogéneo, lo hacen también de forma individual y a través de los bloques existentes dentro del grupo.

INFORMACIÓN DE INTERÉS

Acuerdo de París, 2015.
https://unfccc.int/files/meetings/paris_nov_2015/application/pdf/paris_agreement_spanish_.pdf

Climate Action Tracker: <http://climateactiontracker.org>

Conexión COP: *COP 20*. Consultado en abril 2017. <http://conexioncop22.com/acuerdo-durban-cop20-pulgar-vidal-periodistas-analisis-llamado-lima/>

Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, 1992.
<http://unfccc.int/resource/docs/convkp/convsp.pdf>

El País (2014): *El acuerdo de China y EEUU contra el cambio climático es necesario pero insuficiente.* http://elpais.com/elpais/2014/11/12/ciencia/1415809849_052747.html

IISD (2008): *Boletín de Negociaciones de la Tierra*, Vol. 12, núm. 383.

La Santa Sede (2015): *Carta Encíclica Laudato Si' del Santo Padre Francisco sobre el Cuidado de la Casa Común.*
http://w2.vatican.va/content/dam/francesco/pdf/encyclicals/documents/papa-francesco_20150524_enciclica-laudato-si_sp.pdf

MAPAMA: *Resultados de la COP 21.* <http://www.mapama.gob.es/es/cambio-climatico/temas/cumbre-cambio-climatico-cop21/resultados-cop-21-paris/default.aspx>

PNUD (2014): *Manual del Negociador de Cambio Climático Iberoamericano. Hacia la consolidación del régimen climático internacional.*
http://www.unclearn.org/sites/default/files/inventory/undp_01.pdf

Protocolo de Kyoto de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, 1998. <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/kpspan.pdf>

UNFCCC: *Intended Nationally Determined Contributions (INDCs).*
http://unfccc.int/focus/indc_portal/items/8766.php

5.3. SIMULACIÓN: REUNIÓN DE LA COP DE LA CMNUCC

XIRA RUIZ CAMPILLO

1. INTRODUCCIÓN

Hay cada vez una mayor evidencia científica de que el mundo está al borde de un cambio climático irreversible, lo que resultará en climas extremos, aumento del nivel del mar, un mayor número de enfermedades, etc. Estos cambios amenazan con hundir ciudades, destruir cosechas e infraestructuras en todo el mundo, pero especialmente en zonas costeras.

Aunque se han dado grandes pasos, es urgente que la comunidad internacional actúe de forma contundente para detener el cambio climático. Sin la colaboración de absolutamente todos los países (pero en especial de los más contaminantes), ningún acuerdo servirá para detener el aumento de la temperatura global. La comunidad internacional lleva reforzando el régimen internacional del cambio climático desde 1992, cuando se firmó la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, y que ha culminado en el Acuerdo de París EN 2015, a través del que todos los Estados del mundo se han comprometido a reducir los gases de efecto invernadero y a dar más financiación para implementar medidas de adaptación que permitan hacer frente a las consecuencias del cambio climático en los países en desarrollo.

Detener el cambio climático no es sencillo, pues requiere de una reestructuración no solo del modelo de consumo actual, sino también de toda la industria, que deberá sustituir una tecnología obsoleta y muy contaminante por tecnologías limpias que requieren de un alto coste inicial. Está en juego el funcionamiento del sistema económico tal y como lo conocemos²⁸.

Por otro lado, los Estados deben tomar en consideración dos cosas: los intereses de los grandes grupos de la minería, la siderurgia, el automóvil y las petroleras, que presionan con argumentos como la pérdida de empleo si se recortan las ayudas a sus sectores. Y por otro lado, las consecuencias del cambio climático que ya se notan en muchos países (la mayoría de ellos muy pobres y totalmente incapaces de detener el cambio climático por sí mismos porque no tienen ni los medios económicos, ni humanos, ni tecnológicos para hacerlo).

²⁸ El libro de Naomi Klein, *Esto lo cambia todo* (Paidós Ibérica, 2015), analiza cómo la lucha contra el cambio climático va de la mano de un cambio en el modelo económico que conocemos.

2.OBJETIVO

El objetivo de esta práctica es múltiple: por un lado, que sigáis desarrollando una serie de habilidades a la hora de buscar información, en este caso, sobre los países a los que a partir de ahora vais a representar como parte de una delegación. Por otro lado, os servirá para entender las dificultades de las negociaciones internacionales: tendréis que acordar una postura común que adoptará vuestro grupo de negociación, y siempre teniendo en cuenta que cada país puede tener unos intereses específicos dentro de cada grupo de negociación de las COPs. Podréis establecer negociaciones informales con otras delegaciones para hacer propuestas con un mayor peso. Finalmente, cada delegación tendrá que hacer una intervención pública en la que dejaréis clara vuestra postura y os convertiréis o bien en Estados líderes de una propuesta determinada, en Estados seguidores, o bien en Estados boicoteadores.

3.BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN

Es importante que todos y todas tengáis una idea clara de cuál es la postura de vuestro país y contribuyáis a la declaración/acuerdo/decisión final. Para ello, es esencial que busquéis información sobre las características del país y sobre la relación entre ese país y el cambio climático. Mientras hagáis la búsqueda de información, recordad que vuestro objetivo principal es **representar a vuestro país tan realistamente como sea posible**.

Las negociaciones climáticas se hacen a través de grupos de negociación, por lo que deberéis informaros sobre el grupo al que pertenecéis (AOSIS, Unión Europea, G-77, AILAC...), y sobre las líneas básicas de consenso de cada uno de los grupos. Si bien durante el debate, cada Estado hablará de forma individual, la posición de los Estados dentro de un mismo grupo debe ser la misma.

3.1. Información sobre el país (la siguiente información puede ser relevante o no)

- Nombre oficial del país, religión, lengua oficial, principales ciudades, población total, etc.
- Datos económicos: renta per cápita, PIB...
- Estado de desarrollo: ¿es un país desarrollado o en vías de desarrollo?
- Aliados regionales/globales.

- Recursos naturales: ¿tiene petróleo, agua, bosques, es rico en biodiversidad?
- Problemas medioambientales: ¿ha sufrido inundaciones, eventos meteorológicos extremos, sequías, muertes por olas de calor...?
- ¿Es un país que está a favor del desarrollo de las energías renovables?
- ¿Cuál es la posición del país sobre el desarrollo sostenible?

3.2. Información sobre el cambio climático en el país

- ¿Cómo impacta el cambio climático en el país?
- ¿Cuáles son los posibles efectos del cambio climático en el país?
- ¿Tu país está tratando de reducir los gases de efecto invernadero? ¿Cómo?
- ¿Ha hecho las inversiones necesarias para resolver este problema?
- ¿Cómo afectan las posturas de otros países sobre el cambio climático al país?
- ¿Hay estadísticas que os ayuden a respaldar la postura de vuestro país?

3.3. Información sobre tu grupo de negociación (la siguiente información puede ser relevante o no)

- ¿A qué grupo de negociación pertenece el país que representas?
- ¿Por qué Estados está formado el grupo?
- ¿Cuándo fue formado y cuáles son las posiciones comunes que defiende?
- ¿Cuál va a ser su posición en la negociación actual?
- ¿Qué países se van a oponer a tu posición y en base a qué argumentos?
- ¿Cuáles son las posibles respuestas a sus argumentos?
- Si no se consiguiese el objetivo correspondiente, ¿cuál sería el BATNA (*best alternative to a negotiated agreement*)?

4. CÓMO PREPARAR TU DISCURSO

- Primero, empieza agradeciendo a la presidencia de la COP que te haya ofrecido el turno de palabra. Por ejemplo, puedes decir «Gracias, Señor/Señora, u Honorable Presidenta/Presidente...».

- Explica brevemente cómo está relacionado el tema con tu país.
- Habla sobre cómo está afectando el cambio climático a tu país.
- Expón la posición de tu país sobre este tema. Incluye una breve explicación sobre la situación económica, las iniciativas de desarrollo sostenible puestas en marcha, las medidas de mitigación/adaptación al cambio climático, etc.
- A lo mejor prefieres explicar cuál es la posición de tu país con respecto a las posiciones de otros Estados miembros, como son las grandes potencias o los países en tu bloque regional, o de tu grupo de negociación.
- Propón ideas para la resolución poniendo el énfasis en los objetivos de tu país.
- Puedes apostar por la colaboración entre Estados miembros, por ejemplo, proponiendo formas en las que tu país estaría dispuesto a colaborar.
- Haciendo referencia a lo que otros delegados han dicho ya, puedes mostrar el apoyo a tus aliados o indicar con cuáles de las propuestas no estás de acuerdo.
- Propón ideas para la redacción de la resolución.
- Explica por qué tu país apoya una u otra propuesta.

5. PREGUNTAS PARA GENERAR DEBATE

- ¿Quién es responsable del cambio climático? ¿No deberían los países ricos costear la lucha contra el cambio climático ya que son los principales responsables históricos del calentamiento global?
- ¿Con qué derecho los países más desarrollados quieren limitar el desarrollo de los más pobres y, por tanto, los más necesitados del progreso?
- ¿Cómo pueden costearse los países pobres las tecnologías necesarias para cambiar el funcionamiento de la industria de sus países?
- ¿Puede haber desarrollo sin contaminación?
- ¿Deberían los países más afectados por el cambio climático utilizar sus propios recursos y prepararse por su cuenta mientras que los científicos continúan analizando si hay o no cambio climático?
- ¿Deberían los países más pobres esperar a que los países ricos aumenten de forma significativa la ayuda y su experiencia con los países afectados?
- ¿Sería deseable llegar a un acuerdo fuerte y vinculante por el que las naciones ricas tengan que aumentar significativamente la ayuda a los países en desarrollo y que inviertan en energía renovables en estos países?

- ¿Qué pasa con aquellos países que se comprometen a no contaminar, pero luego contaminan? ¿Cómo se les controla? ¿Cómo se castiga al infractor?
- ¿Podrán los países en desarrollo llegar a vivir al mismo ritmo que los países ya desarrollados? ¿Qué pasaría si todos los ciudadanos de India tuvieran los mismos estándares de vida que en España?

6. PAÍSES A REPRESENTAR

China, Estados Unidos, Rusia, Alemania, Suecia, Fiji, Vanuatu, Brasil, México, Arabia Saudita, Venezuela, India, Costa Rica, Bután, Indonesia, Kenia, Marruecos, Chile.

7. ORGANIZACIÓN DE LA PRÁCTICA

La práctica se dividirá en dos fases diferentes:

- 1) En la primera parte cada una de las delegaciones actuará **individualmente** en la sesión plenaria con una declaración inicial.
- 2) En la segunda parte, las diferentes delegaciones trabajarán en **grupos** con otra delegación según acuerdo previo a la cumbre.

Según esta doble organización, la práctica se desarrollará de la siguiente manera:

- La Presidencia de la COP leerá su declaración inicial con la que se procederá a la apertura de la conferencia.
- Cada una de las delegaciones presentes leerá a continuación su declaración inicial en la que expondrán los pasos que su país está dando para implementar el *Acuerdo de París*.
- La Presidencia de la COP abrirá un breve turno en la sesión plenaria para que las diferentes delegaciones respondan o se dirijan personalmente a otras delegaciones para destacar algún aspecto que consideren importante o para rebatir algunas de las afirmaciones que se hayan realizado durante la lectura de las declaraciones.
- Una vez que haya finalizado este turno, la Presidencia abrirá la conferencia a la fase de trabajo en grupos. Antes del comienzo de la conferencia, los países han debido trabajar con otros países que formen parte del mismo grupo de negociación (UE, G-77, AILAC...) y deberán traer un borrador del informe final de la conferencia que deberán negociar en esta fase con el resto de grupos de negociación. Cada uno de estos grupos tendrá como fin debatir con los demás la aprobación del informe final de la presente Conferencia de las Partes.

- El método de trabajo en la fase de trabajo en grupos no se hará en público como en la fase anterior, sino que los miembros de cada grupo de negociación negociarán entre ellos. El hecho de que las delegaciones contengan dos miembros como mínimo permitirá la división de las delegaciones en grupos diferentes.
- La cumbre finalizará con la declaración de clausura por parte de la Presidencia y con la adopción de un informe final de esta COP.

8. INFORMACIÓN DE UTILIDAD

Convención Marco sobre el Cambio Climático:
http://unfccc.int/portal_espanol/items/3093.php

Programa Naciones Unidas para el Medioambiente: <http://unep.org/>

UNFCCC: *Climate. Get the Big Picture.* <http://bigpicture.unfccc.int/>

Dag Hammarskjöld Library Research Guides. *Environment.*
<http://research.un.org/en/docs/environment/resources>

PARTE III:
NEGOCIACIONES EN EL SENO
DE LA UNIÓN EUROPEA

1. TOMA DE DECISIONES EN LA UNIÓN EUROPEA

1.1. EL PARLAMENTO EUROPEO

RUTH FERRERO TURRIÓN

A. CONCEPTO Y NATURALEZA

El artículo 10.1 TUE establece que el funcionamiento de la UE se basa en la democracia representativa. Es el único órgano europeo directamente elegido por los ciudadanos. Los ciudadanos de las UE están directamente representados a través del Parlamento Europeo

El Parlamento Europeo es un órgano legislativo independiente, libre para reformar la legislación propuesta por la Comisión y de acuerdo con el Consejo, la Comisión y el Consejo Europeo debe construir coaliciones en el Parlamento tema a tema.

El PE funciona como cualquier órgano legislativo: organiza y moviliza para influir en la Legislación Europea y en el Ejecutivo de la UE.

El diseño institucional significa que el Parlamento Europeo es similar al del Congreso de los Estados Unidos: No hay un Gobierno de la UE que confíe en la mayoría permanente del Parlamento.

B. FUNDAMENTOS JURÍDICOS

La elección del Parlamento Europeo se rige tanto por la legislación de la UE, que define normas comunes para todos los EEMM, como por las disposiciones nacionales específicas. Las normas comunes están regidas por el principio de proporcionalidad, así como un régimen de incompatibilidades de los eurodiputados.

La elección del Parlamento Europeo queda establecida en el art. 14 del TUE y los artículos 223, 224, 226, 231 y 232 TFUE. Desde 1979 los diputados se eligen por sufragio universal directo cada cinco años.

Cada país decide la forma en que tendrá lugar la elección, garantizando la igualdad entre los sexos y el voto secreto.

C. ORGANIZACIÓN

Mediante la Decisión 2013/312/UE se fija la composición del PE después de las elecciones de 2014 por la que estará compuesto por 751 diputados (art. 14.2 TUE) distribuidos proporcionalmente entre los EEMM en función de la población.

El Pleno se reúne en Estrasburgo una semana al mes.

El PE se organiza de la siguiente manera:

Presidente

- Elegido por un periodo renovable de 2,5 años. Representa al PE en el exterior y en el resto de las instituciones europeas.
- Supervisa las actividades del PE y sus órganos, los debates del Pleno y garantiza el cumplimiento del Reglamento.
- Al comienzo de cada reunión del Consejo Europeo, es el encargado de exponer la posición del PE respecto al orden del día.
- Firma la aprobación del Presupuesto una vez aceptado por la cámara.
- Tanto él como el Presidente del Consejo firman todos los actos legislativos.

Grupos Políticos

- Se agrupan en Grupos Políticos, no por nacionalidades.
- Ocho grupos
 - Grupo del Partido Popular Europeo
 - Grupo de la Alianza Progresista de los Socialistas y Demócratas
 - Conservadores y Reformistas Europeos
 - Grupo de la Alianza de los Demócratas y Liberales por Europa
 - Grupo Confederal de la Izquierda Unitaria Europea/Izquierda Verde Nórdica
 - Grupo de los Verdes/Alianza Libre Europea
 - Grupo Europa de la Libertad y de la Democracia Directa

- Europa de las Naciones y de las Libertades
- Para formar un Grupo son necesarios 25 diputados, donde debe estar representada la cuarta parte de los EEMM. Sólo se puede pertenecer a un grupo.
- Aquellos no adscritos forman parte de los no inscritos

Comisiones

Para hacer un buen seguimiento de los dossiers de las sesiones plenarias, los diputados se dividen en comisiones permanentes sectoriales. Hay un total de 20 comisiones. En cada comisión hay una media de entre 25-73 diputados, un presidente, una mesa y una secretaría. Su composición es proporcional a la del pleno. Se reúnen una o dos veces al mes en Bruselas.

Entre sus funciones están: elaborar propuestas legislativas e informes, redactar enmiendas y aprobarlas, examinan las propuestas de la Comisión y del Consejo y redactan los informes que se presentarán en el Pleno.

También se pueden constituir comisiones temporales para problemas específicos.

D. FUNCIONAMIENTO

Sesión Plenaria

- Es el final del trabajo legislativo realizado en las comisiones y en los grupos parlamentarios.
- Están presididas por el Presidente del PE con la asistencia de 14 vicepresidentes. Abre la sesión, da el turno de palabra, dirige las votaciones, somete las enmiendas y las resoluciones legislativas al voto.
- Son los grupos políticos los que deciden qué temas se van a discutir en Sesión Plenaria.
- La Comisión y el Consejo participan en los plenos para facilitar la colaboración → cooperación leal. Comparecen en la Cámara para hacer declaraciones o dar respuesta a las preguntas de los diputados en su función de control.
- El orden del día lo establece la Conferencia de Presidentes de los Grupos Políticos.
- Funcionamiento del parlamento

- Instituciones y liderazgo: presidencia y conferencia de presidentes.
- Grupos políticos:

E. TOMA DE DECISIONES

- En los Plenos las actividades principales son los debates y las votaciones.
- Sólo son actos del PE aquellos aprobados en el Pleno
 - Informes Legislativos: codecisión, dictamen conforme y consulta.
 - Procedimiento Presupuestario
 - Informes no Legislativos: por iniciativa propia interpela a las otras instituciones europeas, gobiernos y países terceros.
- Votaciones:
 - Durante la votación se pueden incorporar enmiendas a los documentos
 - Se vota a mano alzada
 - Votación nominal sólo si ha sido solicitada por un grupo político o 40 diputados

1.2. EL CONSEJO EUROPEO

MERCEDES GUINEA LLORENTE

1. CONCEPTO Y NATURALEZA

Regulación en los Arts. 15 TUE y 235 y 236 TFUE.

Es la reunión periódica de los Jefes de Estado o de Gobierno de los Estados miembros de la Unión Europea, junto con el Presidente de la Comisión Europea y presididos por su Presidente permanente. Todos ellos conforman la institución por lo que la institución no puede reunirse válidamente si faltan algunos de ellos y no son representados. Participa en sus trabajos, sin ser miembro de la institución el/la Alto/-a Representante/Vicepresidente de la Comisión.

En su art. 10, el TUE le asigna la representación junto al Consejo de los intereses de los Estados miembros, por tanto es una institución donde se asienta la legitimidad intergubernamental.

Es una institución más política que jurídica, que sobrevuela el conjunto del sistema de decisión normativa. En la última década se constata una intergubernamentalización creciente de la UE, que es causa y consecuencia, a la vez, de la consolidación de esta institución como una suerte de *superejecutivo* O Gobierno colectivo de la UE.

Hoy día tiene un papel ejecutivo clave en las grandes decisiones políticas de la UE, ya que aprueba las líneas políticas generales de la UE (agenda política), se ocupa de la coordinación de las políticas económicas y de la política exterior (PESC).

2. FUNCIONES

1. Art. 15 TUE: “Definir las grandes orientaciones políticas e impulsar políticamente a la Unión”, decisiones que luego concretarán las otras instituciones.
2. Nombramientos institucionales.
3. Grandes decisiones políticas (reforma de la UE, nuevos ámbitos de cooperación, ampliaciones, retirada...)
4. Coordinación económica.
5. Líneas directrices de la PESC.

Prohibición de que adopte decisiones legislativas.

3. PRESIDENCIA

El Tratado de Lisboa introduce la función de un Presidente permanente y a tiempo completo, con la finalidad de dar continuidad al impulso político y permanencia a la institución. Reemplaza a la Presidencia rotatoria semestral de los Estados miembros.

El Presidente permanente es nombrado por el propio Consejo Europeo por mayoría cualificada, por un periodo de dos años y medio, mandato renovable una sola vez. En caso de impedimento o falta grave, el propio Consejo Europeo puede poner fin a ese mandato también por mayoría cualificada. Hasta el momento actual han sido dos los Presidentes permanentes del Consejo Europeo: Herman Van Rompuy (2009-2014), Donald Tusk (desde diciembre de 2014). El Tratado regula la incompatibilidad con un mandato nacional, pero no con un mandato europeo, lo que abre la puerta a que el Presidente del Consejo Europeo y el de la Comisión fueran la misma persona.

Funciones de la Presidencia:

1. Presidir e impulsar los trabajos del Consejo Europeo;
2. Preparación y continuidad de los trabajos del Consejo Europeo, cooperando con el Presidente de la Comisión y el Consejo de Asuntos Generales;
3. Facilitar la cohesión y el consenso entre EEMM en el seno del Consejo Europeo;
4. Presentar un informe al Parlamento Europeo, al final de cada reunión del Consejo Europeo;
5. Representar en el nivel de Jefes de Estado y de Gobierno en el exterior a la UE en los asuntos de política exterior y de seguridad común.

4. REUNIONES

El Tratado dispone que el Consejo Europeo debe reunirse al menos dos veces al semestre, por convocatoria de su Presidente. Puede reunirse también con carácter extraordinario, cada vez que un acontecimiento lo requiera a convocatoria de su Presidente. En la convocatoria formal el Presidente presenta la agenda u orden del día de la reunión.

En la práctica, es costumbre que se reúna al menos cuatro veces al año: dos son fijas en junio y diciembre; la de marzo tiene siempre contenido económico y la de octubre, que a veces es informal, suele dedicarse a asuntos de reflexión política.

El Consejo Europeo suele invitar al comienzo de su reunión al Presidente del Parlamento Europeo a que comparezca y que presente el punto de vista de su institución.

Los resultados de las reuniones se recogen en un documento llamado **Conclusiones del Consejo Europeo**, de valor político, no jurídico. Son elaboradas por el Presidente y se adoptan por consenso.

5. TOMA DE DECISIONES

La regla general de toma de decisiones por el Consejo Europeo es el consenso, aunque existen una serie de decisiones previstas, caso por caso, en el Tratado, en que pueden decidir por unanimidad, mayoría cualificada o mayoría simple.

En los casos en los que se vote, sólo votan los EEMM, quedando excluidos el Presidente del Consejo Europeo y el Presidente de la Comisión. Si se vota, un miembro del Consejo Europeo puede representar a otro miembro.

- **Unanimidad:** se permite la abstención constructiva. Es lo típico en el ámbito de la PESC, la aprobación de la ampliación, financiación de la UE...
- **Mayoría cualificada:** se siguen las mismas reglas de cálculo que el Consejo. Está prevista para casos como nombramientos, organización de otras instituciones, algunas decisiones de implementación de la PESC, decisiones de coordinación económica...
- **Mayoría simple:** regla de decisión residual para aprobar su Reglamento interno y cuestiones de procedimiento.

1.3. EL CONSEJO

MERCEDES GUINEA LLORENTE

1. CONCEPTO Y NATURALEZA

Regulación: art. 16 TUE y arts 237 a 243 TFUE.

El Consejo, también llamado en anteriores Tratados Consejo de Ministros, o Consejo de la Unión Europea, es una de las instituciones originales del sistema comunitario, de representación de los Estados miembros. Representa los intereses de los Estados miembros, directamente por sus Gobiernos. Así el artículo 10 del TUE le asigna la representación de los Estados miembros en el sistema institucional de la UE junto con el Consejo Europeo. Es, por tanto, la segunda Institución de naturaleza intergubernamental. Aunque el Tratado no disponga nada, en la práctica existe una relación jerárquica con el Consejo Europeo.

Se reúne habitualmente en Bruselas donde está su Secretaría aunque reuniones puntuales en Luxemburgo.

2. COMPOSICIÓN

El art. 16.2 del TUE establece que está compuesto por un representante por Estado miembro con rango de Ministro, que tenga capacidad de comprometer la voluntad del Estado y capacidad para votar. La Comisión está siempre en sus reuniones, presentando y defendiendo su iniciativa, pero no es miembro del Consejo, ni puede por lo tanto votar.

La regla general es que el Consejo tenga en la UE-28 28 miembros, pero esto puede cambiar en el caso excepcional del Consejo de Asuntos Exteriores (29) o del Eurogrupo (19).

Es una Institución única a pesar de que no cuenta con una formación uniforme, sino que reúne a los Ministros del ramo implicado en la discusión principal. Todas las formaciones tienen capacidad jurídica y pueden adoptar “decisiones del Consejo”. El Consejo Europeo, por mayoría cualificada, establece la lista de formaciones del Consejo. Así, en 2002, se decidió que estas fueran diez:

1. Consejo de Asuntos Generales:

Ministros de AA Exteriores o de AA europeos.

Coordina el conjunto de la política europea, los trabajos del Consejo, las relaciones con otras instituciones y prepara los trabajos del Consejo Europeo.

2. Consejo de Asuntos Exteriores (29 miembros) :

Presidido por la Alta Representante.

Ministros de Asuntos Exteriores.

Define y aplica la PESC.

Toma decisiones sobre relaciones exteriores.

3. ECOFIN o Consejo de Economía y Finanzas:

Ministros de Economía y Hacienda.

Aborda todos los asuntos relativos a la economía europea.

Como formación especializada del ECOFIN ha surgido el ***Eurogrupo*** (Art. 137 TUE + Protocolo), que es el Consejo de los 19 ministros de los países miembros del Euro. Tiene una Presidencia estable, ejercida por uno de sus miembros, que es elegido por mayoría cualificada por dos años y medio (En la actualidad, Jeroen Dijsselbloem Ministro de Holanda). Adopta las decisiones políticas y jurídicas relativas a la política económica de la Eurozona.

4. Consejo de Cooperación de los Ámbitos de la Justicia y de los Asuntos de Interior.

5. Consejo de Empleo, Política Social, Sanidad y Consumidores.

6. Consejo de Competitividad (Mercado Interior, Industria e Investigación).

7. Consejo de Transporte, Telecomunicaciones y Energía.

8. Consejo de Agricultura y Pesca.

9. Consejo de Medio Ambiente.

10. Consejo de Educación, Juventud y Cultura.

En la actualidad existen demandas para añadir un Consejo de Defensa.

3. FUNCIONES (art. 16.1 TFUE)

1. Autoridad legislativa con el Parlamento Europeo. Cuando actúa como legislador, ha de reunirse en público. (Orden del día se divide en dos partes: asuntos legislativos con publicidad y no legislativos, reunión a puerta cerrada).
2. Autoridad presupuestaria junto al Parlamento Europeo en igualdad de condiciones.
3. Definición de los objetivos comunes y coordinación de las políticas económicas y de empleo de los Estados miembros (procedimiento de coordinación abierta intergubernamental).
4. Coordinación de políticas nacionales en otros ámbitos requeridos por el Tratado: salud pública, cooperación al desarrollo, cohesión económica y social, redes transeuropeas, etc.
5. Atribución de competencias de ejecución a la Comisión respecto de los actos por él adoptados, pudiendo reservarse estas competencias en casos específicos o someterlas a determinadas condiciones.
6. Nombramiento de miembros de otras instituciones (comisarios o Comités).
7. Celebración de acuerdos internacionales celebrados por la Comisión.
8. Definición y ejecución de la PESC.

4. PRESIDENCIA

Regla general (Art. 16.9 TUE): Presidencia rotatoria semestral que se ejerce por todos los Estados miembros conforme a un turno preestablecido en igualdad de condiciones y que afecta a todas las formaciones del Consejo. La excepción son el Consejo de Asuntos Exteriores y el Eurogrupo que tienen un Presidente permanente.

El orden de turno en la Presidencia es aprobado por el Consejo Europeo por mayoría cualificada. Desde el Tratado de Lisboa se crea un sistema de Presidencias por equipos de tres Estados para coordinar, apoyarse y dar mayor estabilidad al ejercicio durante un año y medio y que suelen adoptar una agenda común.

En la actual Decisión del Consejo Europeo se han creado equipos de países viejos y nuevos, grandes y pequeños, con el objetivo de lograr el equilibrio óptimo entre capacidades y experiencia. Así en 2016 y el primer semestre de 2017 están ejerciendo la Presidencia Países Bajos, Eslovaquia y Malta. En el segundo semestre de 2017 y 2018 serán Estonia, Bulgaria y Austria.

Funciones de la Presidencia:

1. convocar las reuniones del Consejo;
2. organización, coordinación y dirección de los trabajos (redacción de la agenda);
3. impulso de la integración;
4. conciliación y mediación entre los distintos miembros del Consejo para facilitar la decisión.

5. REUNIONES

El Art. 237 TFUE establece que el Consejo se reúne por convocatoria de su Presidente, a iniciativa de su presidente, uno de sus miembros o la Comisión. La convocatoria va acompañada del orden del día o agenda de la reunión.

Cuando actúa como legislador sus sesiones deben ser públicas.

Los principales Consejos como el de Asuntos Generales, ECOFIN y Asuntos Exteriores suelen reunirse con carácter fijo al menos una vez al mes.

6. TOMA DE DECISIONES

El Consejo, según el art. 238 TFUE, puede decidir mediante tres tipos de decisión: mayoría simple, mayoría cualificada o unanimidad, según lo disponga el Tratado en relación a cada una de las bases jurídicas.

1. Mayoría simple:

- Un voto por Estado.
- Decisión: mitad de votos + uno.
- Sólo para decisiones de procedimiento.

2. Mayoría cualificada:

- Regla general de votación. Eficacia en una UE de 28.
- Si iniciativa Comisión: 55% miembros Consejo que reúnan a 65% de población.
- No iniciativa: 72% de los miembros del Consejo que reúnan a un 65% de población.
- Tablas de población aprobadas periódicamente por el Consejo²⁹.

3. Unanimidad:

- Un voto/veto por Estado miembro. Para defender los intereses de los Estados miembros.
- Posibilidad de abstención constructiva.
- Regla general en las políticas intergubernamentales (PESC, PCSD, método abierto coord. de políticas económicas)
- Residual en otras políticas, se mantiene para proteger fuertes intereses nacionales (p. ej. fiscalidad, Seguridad Social, fondos estructurales...).

7. ORGANIZACIÓN DE LOS TRABAJOS DEL CONSEJO

Como el Consejo no es una institución permanente, el Tratado asigna la labor de preparar sus trabajos y asegurar la continuidad de la institución al COREPER (Comité de Representantes Permanentes Art. 240 TFUE). Todos los Estados miembros están representados ante la UE mediante su Representante Permanente (REPER). Es el embajador de su Gobierno, por lo que es el órgano nacional encargado de expresar el punto de vista gubernamental y el canal de comunicación oficial.

El COREPER es parte del proceso de decisión comunitario, ya que es un órgano de trabajo del Consejo, que prepara sus decisiones. Jurídicamente, sólo el Consejo está habilitado para adoptar decisiones.

Existen dos formaciones:

COREPER II:

- embajadores al frente de las Representaciones Permanentes de los Estados miembros UE.
- prepara los dossiers políticos para el Consejo.

²⁹ Tablas de población incluidas al final de esta sección.

COREPER I:

- representantes adjuntos.
- Prepara los acuerdos sobre los asuntos técnicos.
- De él dependen los distintos grupos de trabajo técnico del Consejo.

El COREPER se reúne al menos una vez por semana para preparar las sesiones del Consejo. Previamente, se reúnen decenas de grupos de trabajo, dependientes de los representantes permanentes y conformados por funcionarios nacionales, que analizan desde un punto de vista técnico todos los temas antes de su discusión en el COREPER. Si hay acuerdo en el COREPER, los temas pasan al orden del día del Consejo como puntos A, para ser aprobados formalmente sin debate; si no se llega a un acuerdo, el COREPER presenta el dossier al Consejo como punto B para su debate y eventual aprobación. El COREPER, por tanto, no es un órgano delegado del Consejo, sino subsidiario de éste: no puede decidir formalmente en lugar del Consejo, sólo prepara y ejecuta tareas encomendadas.

Este órgano tiene una importancia real fundamental: el Consejo y el Consejo Europeo sólo discuten y resuelven los puntos conflictivos de mayor calado político, resolviéndose la mayor parte de temas en el nivel de este órgano.

POBLACIÓN POR ESTADO MIEMBRO UE-28 EN 2017

ESTADO MIEMBRO	HABITANTES	PORCENTAJE POBLACIÓN
Alemania	81 089 331	15,93%
Francia	66 352 469	13,04%
Reino Unido	64 767 115	12,73 %
Italia	61 438 480	12,07%
España	46 439 864	9,12%
Polonia	38 005 614	7,47%
Rumanía	19 861 408	3,90%
Países Bajos	17 155 169	3,37%
Bélgica	11 258 434	2,21%
Grecia	10 846 979	2,13 %
República Checa	10 419 743	2,05 %
Portugal	10 374 822	2,04 %
Hungría	9 855 571	1,94 %
Suecia	9 790 000	1,92 %
Austria	8 581 500	1,69%
Bulgaria	7 202 198	1,42%
Dinamarca	5 653 357	1,11%
Finlandia	5 471 753	1,08%
Eslovaquia	5 403 134	1,06%
Irlanda	4 625 885	0,91%
Croacia	4 225 316	0,83%
Lituania	2 921 262	0,57%
Eslovenia	2 062 874	0,41%
Letonia	1 986 096	0,39%
Estonia	1 313 271	0,26%
Chipre	847 008	0,17%
Luxemburgo	562 958	0,11%
Malta	429 344	0,08%
Total	508 940 955	
Umbral (65 %)	330 811 621	

1.4. EL MÉTODO COMUNITARIO

RUTH FERRERO TURRIÓN

El método comunitario tiene su origen en las reflexiones de uno de los padres fundadores de la UE, Jean Monnet. A él debemos el actual proceso de toma de decisiones de la UE en la que intervienen a través de una relación dialógica entre de estados, ciudadanos e instituciones que mantenga el equilibrio entre intereses contrapuestos.

En la actualidad el proceso de toma de decisiones ha cambiado de manera sustantiva desde la creación de las Comunidades Europeas. Quizás donde se dio el primer salto cualitativo fuera en el AUE (1986) con la introducción de la mayoría cualificada como método de votación en el Consejo.

Esto, junto con la dinámica del “triángulo institucional” se desarrolla sobre tres pilares: el monopolio del derecho de iniciativa por parte de la Comisión, el reparto de la autoridad legislativa y presupuestaria entre el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo y, para asegurar el equilibrio institucional y que no existan bloqueos de manera permanente, las votaciones por mayoría cualificada en el Consejo.

El diseño institucional se ha ido modificando con una tendencia clara hacia la parlamentarización de los procesos de toma de decisiones.

Los actos legislativos de la UE (reglamentos, directivas, decisiones) se pueden adoptar mediante el procedimiento legislativo ordinario y los procedimientos legislativos especiales (art. 289 TFUE)

A. EL MÉTODO COMUNITARIO EN LOS TRATADOS

El Procedimiento Legislativo Ordinario está desarrollado en el artículo 294 del TFUE.

Este procedimiento otorga al Parlamento Europeo la capacidad de adoptar decisiones legislativas de manera conjunta con el Consejo. Desde la puesta en vigor del Tratado de Lisboa, el Parlamento ha adquirido el estatus de colegislador en igualdad de condiciones con el Consejo, salvo aquellos casos en los que deba aplicarse un procedimiento legislativo especial (art. 289 TFUE), bien el de consulta (art. 289 TFUE) o el de aprobación (art. 352 TFUE) establecidos en los Tratados.

El procedimiento de codecisión se introdujo en el proceso de toma de decisiones en 1992 y se amplió su utilización en 1999. En 2007 con la adopción del Tratado de Lisboa la codecisión se pasaría a denominar procedimiento legislativo ordinario.

En la actualidad la mayor parte de los actos legislativos de la UE se adoptan mediante este procedimiento que, desde la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, aplica a 85 disposiciones, 48 más que anteriormente.

B. CARACTERÍSTICAS DEL MÉTODO COMUNITARIO

1. La Comisión Europea, representante del interés general, tiene el monopolio de la iniciativa legislativa, al contrario que en los sistemas parlamentarios puros.
2. El Consejo de Ministros, representante de los Estados Miembros, adopta las decisiones por mayoría cualificada.
3. El Parlamento Europeo, representante de la voluntad ciudadana, legisla junto con el Consejo.

C. EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES EN EL MÉTODO COMUNITARIO. EL PROCEDIMIENTO LEGISLATIVO ORDINARIO

El procedimiento legislativo ordinario tiene 5 fases de ejecución: Propuesta Legislativa, Primera Lectura, Segunda Lectura, Conciliación y Tercera Lectura. Participan en ese proceso las instituciones que componen el triángulo institucional: Comisión, Parlamento Europeo y Consejo de Ministros.

- 1) Propuesta Legislativa. Derecho de Iniciativa de la Comisión
 - Comienza el procedimiento con la presentación de una Propuesta Legislativa por parte de la Comisión al Consejo y al Parlamento de manera conjunta.
 - La Comisión envía también la propuesta a los Parlamento nacionales.
- 2) Primera Lectura
 - El PE estudia la Propuesta de la Comisión y aprueba/enmienda (→ Consejo)
 - El Consejo puede aceptar la Posición del PE/modificar la posición (→ Parlamento)

- Documentos:
 - Si se aprueba → Acto legislativo: reglamento, directiva, decisión
 - Si se enmienda la Posición del PE → Posición del Consejo
 - Acuerdo Político Previo en el Consejo → Orientación General

3) Segunda Lectura

- El PE estudia la Posición del Consejo y aprueba/rechaza/enmienda (→ Consejo)
- Consejo estudia posición del PE y aprueba enmiendas/ no aprueba enmiendas (→ Comité de Conciliación)
 - Voto por mayoría cualificada → enmiendas con dictamen positivo de la Comisión
 - Voto por mayoría simple → enmiendas con dictamen negativo por la Comisión.
- Documentos
 - Si se aprueba en primera lectura la Posición del Consejo → Resolución Legislativa del PE
 - Si se enmienda la Posición del Consejo → Posición del Parlamento E
 - Si el Consejo aprueba la Posición del Parlamento → Acto Legislativo

4) Conciliación

- Número similar de representantes del Parlamento y el Consejo → Deben acordar un texto conjunto.
- Delegación PE vota por mayoría absoluta.
- Delegación Consejo vota por unanimidad.
 - No hay acuerdo → Concluye procedimiento
 - Acuerdo → Texto Conjunto → Parlamento y Consejo

5) Tercera Lectura

- Parlamento Europeo puede
 - Rechazar → Fin del procedimiento
 - Aprobar por mayoría simple

- Consejo
 - Rechazar → Fin del procedimiento
 - Aprobar por mayoría cualificada
- Documentos
 - PE aprueba una Resolución Legislativa sobre texto conjunto
 - Si es aprobado también por el Consejo → Acto Legislativo

D. VENTAJAS DEL MÉTODO COMUNITARIO

- a. La interacción de las instituciones permite la búsqueda del interés general europeo, incluida la protección de los intereses minoritarios y facilita los debates de ideas junto con los de los intereses nacionales.
- b. Es un proceso de toma de decisiones transparente que incluye el debate público en el PE.
- c. La aplicación del método comunitario permite una mayor seguridad jurídica.

1.5. EL MÉTODO INTERGUBERNAMENTAL

MERCEDES GUINEA LLORENTE

1. UNIÓN EUROPEA Y MÉTODO INTERGUBERNAMENTAL

El artículo 1.1 del Tratado Constitucional, que no se encuentra en vigor al no lograr su ratificación, es el único texto de naturaleza constitucional europea que ha intentado una definición de qué es la Unión Europea. Este decía:

"La presente Constitución, que nace de la voluntad de los ciudadanos y de los Estados de Europa de construir un futuro común, crea la Unión Europea, a la que los Estados miembros atribuyen competencias para alcanzar objetivos comunes. La Unión coordinará las políticas de los Estados miembros encaminadas a lograr esos objetivos y ejercerá, de modo comunitario, las funciones que éstos le atribuyan".

Por tanto, reflejaba la realidad del funcionamiento de la UE bajo dos métodos, el comunitario, o supranacional, y el intergubernamental.

- **Comunitario (Federal):** ejercicio al modo comunitario de las *competencias atribuidas*.
- **Intergubernamental (Confederal):** *coordinación* de las políticas nacionales para alcanzar objetivos comunes en ámbitos donde los Estados miembros han decidido no atribuir competencias a la UE sino sólo la capacidad de coordinar esas políticas.

Aunque en los Tratados en vigor no aparece una definición tal clara de la dualidad del funcionamiento de la UE, la razón de esta se encuentra dispersa por el articulado.

2. EL MÉTODO INTERGUBERNAMENTAL EN LOS TRATADOS

La UE funciona en la actualidad, bajo estos dos métodos y la división se justifica en razón de las materias. Los Tratados recogen en diversos artículos los ámbitos sujetos a la cooperación intergubernamental, que son:

- **La Política Exterior y de Seguridad Común** (art. 2.4 TFUE / art. 24 TUE), que abarca todos los ámbitos de la política exterior y todas las cuestiones relativas a la

seguridad, incluida la definición progresiva de una política común de defensa que podrá conducir a una defensa común.

- La **coordinación de las políticas económicas, de empleo y sociales** (art. 2.3 TFUE / art. 5 TFUE), bajo el conocido como método abierto de coordinación.

En la práctica, además, cuando surge un ámbito de interés común, en el que los Estados quieren cooperar y que no se encuentra regulado en el Tratado, lo habitual es que se aborde a través del método intergubernamental (por ejemplo, la cooperación en materia de lucha contra el terrorismo en la década de los 80).

3. Características del método intergubernamental:

1. Es el modelo habitual de funcionamiento de cualquier organización intergubernamental, donde los EEMM utilizan la organización para coordinar sus políticas nacionales.
2. No existe cesión de competencias, sino que la política es nacional, por lo que la decisión común ha de ser ejecutada nacionalmente. Como no hay competencia, el Tratado prohíbe expresamente la adopción de “actos legislativos”.
3. Implicación exclusiva en la decisión de las instituciones intergubernamentales (Consejo Europeo/Consejo), ya que son las que representan a los EEMM, a los que pertenece la política y quienes deciden.
4. El modo de decisión de las instituciones intergubernamentales es el consenso/unanimidad, si este no se logra no existe política común.
5. Las instituciones comunes (Comisión, Parlamento Europeo, Tribunal Europeo de Justicia) no tienen competencias o estas son residuales.
 - a. Comisión Europea no tiene competencias en la PESC, y una iniciativa disminuida en las políticas económicas y sociales.
 - b. El Parlamento Europeo en ambos casos sólo tiene que ser informado, pero su opinión no resulta vinculante.
 - c. El TEJ tampoco tiene una competencia general, con dos excepciones en la PESC:
 - i. Pronunciarse sobre si una materia es PESC o RREE.
 - ii. Controlar la aplicación de sanciones, a demanda del afectado.

6. Las decisiones comunes bajo el método intergubernamental no generan una obligación jurídicamente exigible, sino solamente una obligación de solidaridad política de los EEMM (art. 24 TUE para la PESC).

4. LA DECISIÓN EN EL MÉTODO INTERGUBERNAMENTAL

Tanto en el ámbito de la PESC como en el de la coordinación de las políticas económicas, sociales y de empleo la regla de decisión general es la unanimidad o el consenso. En esta regla de decisión cada Estado recibe un voto y todos tienen que aceptar la decisión. Dado el requisito de la unanimidad, todos y cada uno de los Estados miembros tienen la posibilidad de impedir la decisión a través del ejercicio del veto.

La decisión de vetar cualquier decisión en el seno de la UE en una decisión de gran importancia, ya que tiene consecuencias para la credibilidad política del Estado, y que no afecta por igual a todos los Estados miembros. Depende, por una parte, del poder estructural y relacional del Estado de que se trate, ya que no tendrá el mismo coste político para un Estado como Alemania que para otro como Malta. Además, dada la interrelación del conjunto de decisiones de la UE, el veto en una materia puede tener importantes consecuencias para todas las demás decisiones en que ese Estado tenga intereses, en todas las áreas de acción de la UE, o incluso para su marginación dentro de la política europea. Así, por ejemplo, todos los autores coinciden que la decisión de Cameron de vetar el Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en noviembre de 2011 tuvo el efecto de apartar al Reino Unido del núcleo político de poder efectivo europeo.

En el ámbito de la PESC, el artículo 31 del TUE regula como un modo de flexibilidad que busca facilitar la decisión común, la denominada "abstención constructiva". Por ella, el Estado que se abstiene no impide la decisión y no está obligado a respetarla ni a aplicarla, pero no impide que vincule a la UE. Ese Estado adquiere, además el compromiso de no obstaculizar su aplicación. El Tratado dispone que no podrá adoptarse una decisión en caso de que un tercio de los Estados se abstengan.

5. PROBLEMAS Y LIMITACIONES DEL MÉTODO INTERGUBERNAMENTAL

El método intergubernamental plantea dos problemas fundamentales por comparación con el método comunitario, el primero en términos de legitimidad y el segundo en términos de eficacia.

En términos de legitimidad, el poder ejercido en el seno de la UE no cuenta con las garantías de participación y control democrático propias del método comunitario: ni el

Parlamento participa en la decisión, ni puede tampoco controlar políticamente ni su adopción ni su implementación.

Además en una negociación intergubernamental no están igualmente representados los intereses y necesidades de los ciudadanos de los Estados grandes y de los pequeños, dado que la diferencia en poder estructural hará que las decisiones sean más proclives a representar los intereses de los Estados poderosos del sistema. El método intergubernamental conduce indefectiblemente a dinámicas de poder entre Estados miembros, lo que no deja de ser muy peligroso incluso para la propia legitimación de la UE como sistema político. Así, por ejemplo durante la crisis, el método intergubernamental de las decisiones económicas sobre los rescates ha llevado a la percepción de buena parte de la ciudadanía europea de que sólo se respondía a los intereses de los acreedores y a políticas neocoloniales ejercidas desde Alemania sobre los Estados miembros en apuros. Esta percepción ha alimentado en buena medida el discurso de numerosos partidos euroescépticos.

En términos de eficacia, la exigencia de la unanimidad o consenso exige largos periodos de negociación y la necesidad de encontrar compensaciones a todos aquellos no beneficiados directamente por la decisión. Esto lleva obligatoriamente a un proceso de decisión de gran lentitud e imposibilita una rápida capacidad de reacción por parte de la UE, y más aún la posibilidad de ser proactiva.

La eficacia y la credibilidad de la UE se ve también dañada por la falta de exigencia jurídica que hace que el coste de incumplir una decisión sea o nulo o muy pequeño. Así, es relativamente frecuente que aquellos que se quedaron en minoría en el debate y que sólo aceptaron la decisión por evitar el coste político del veto, luego no la respeten minando la credibilidad política de la UE en su conjunto.

2. SIMULACIONES

LA REFORMA DEL SISTEMA EUROPEO COMÚN DE ASILO (SECA)

RUTH FERRERO TURRIÓN

Durante las próximas sesiones de grupo reducido estarán centradas en la realización de una simulación del Procedimiento Legislativo Ordinario en el que participará el Consejo de Asuntos de Justicia e Interior, la Comisión y el Parlamento Europeo. En las distintas reuniones se debatirá con carácter monográfico la reforma del Sistema Europeo Común de Asilo (SECA).

Para la realización de este ejercicio es necesario contar con representantes del Consejo, con representantes del Parlamento Europeo y representantes de la Comisión.

Cada alumno ha de preparar un **discurso** en el que defenderá la posición de su país en relación con este asunto. Para poder realizarlo se ha de buscar en internet la posición general del Estado que le haya sido asignado en relación con este tema y pronunciarse de manera coherente sobre los puntos mencionados en la agenda de trabajo.

Cada discurso tendrá una duración de entre 2 y 3 minutos. Se recuerda la necesidad de cuidar el tono de las intervenciones tal y como corresponde a los representantes de los gobiernos, de la Comisión y a los eurodiputados.

Estas exposiciones orales serán evaluadas.

1. ACTORES

Comisión

Comisario de Asuntos de Justicia e Interior. Deberá informar, antes de la intervención de los Ministros de la situación en la que se encuentra la política de asilo común.

Funciones:

- 1) Ha de preparar una breve explicación sobre el estado de la cuestión y los aspectos más importantes y sustantivos de la misma.
- 2) Elaborará Dictámenes sobre las enmiendas del Parlamento al texto (Positivos/Negativos)

Comunicación de la Comisión sobre la Reforma del Servicio Asilo Común al Parlamento y al Consejo

https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/proposal-implementation-package/docs/20160406/towards_a_reform_of_the_common_european_asylum_system_and_enhancing_legal_avenues_to_europe_-_20160406_en.pdf

Parlamento (<http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/es/>)

- Grupo del Partido Popular Europeo (216)
- Grupo de Alianza Progresista de los Socialistas y Demócratas (189)
- Grupo de Conservadores y Reformistas europeos (74)
- Grupo de la Alianza de los Demócratas y Liberales por Europa (68)
- Grupo Confederal de la Izquierda Unitaria Europea/Izquierda Verde (52)
- Grupo de los Verdes/Alianza Libre Europea (51)
- Grupo Europa de la Libertad y de la Democracia Directa (42)
- Europa de las Naciones y de las Libertades (39)
- No adscritos (19)

Presidente: Moderará y dirigirá el debate.

Tras haber escuchado la posición de la Comisión y el debate correspondiente el Presidente propone votación sin enmiendas o que se redacten una serie de enmiendas por **un diputado o grupo de diputados** que refleje el debate de la Comisión de Asuntos de Justicia e Interior (LIBE). Dicho diputado/s deberá realizar un informe sobre la propuesta de la Comisión (véase ficha Parlamento Europeo nº XXX) y esta propuesta se votará primero en comisión y luego en el pleno.

Posteriormente se procederá siguiendo las pautas establecidas en el Procedimiento Legislativo Ordinario (ver ficha nº XXX)

El representante de cada grupo realizará un discurso de entre dos-tres minutos explicando su posición al respecto y la variable territorial dentro de su grupo parlamentario.

Consejo de Asuntos de Justicia e Interior.

Estará **dirigido** por el alumno/a que desempeña el rol de *Ministro de Asuntos de Interior del país que ostente la presidencia rotatoria*, que es quien preside esta reunión como Presidencia Rotatoria <http://www.consilium.europa.eu/es/council-eu/presidency-council-eu/>. Contará con la ayuda del resto del trío presidencial.

Presentará el orden del día de la reunión, propondrá una posición común del Consejo en relación con los puntos de la agenda, dará los turnos de palabra y los cortará cuando se les haya agotado el tiempo (2 min) y presentará una conclusión final dando cuenta de todos los puntos donde se haya llegado a un acuerdo (mayoría cualificada) y aquellos donde se haya dado una minoría de bloqueo.

Se asignará el papel de los restantes Ministros de Asuntos de Interior a 26 alumnos (si alguno no viniera, podría delegar su voto en otro que se encuentre próximo a su posición, replicando la práctica de la UE. Todo ello siguiendo las pautas que se exponen en el siguiente punto.

Se procederá en función de las fases correspondientes al Procedimiento legislativo ordinario (ver ficha nº XXX)

2. PREPARACIÓN DE LOS TEMAS

- 1) Identificación y contextualización del asunto
 - a) ¿Cuál ha sido la posición habitual sobre este tema de mi Estado/partido/grupo parlamentario?
 - b) ¿Cuáles han sido las respuestas que ha dado el conjunto de la UE ante este tipo de situaciones? Antecedentes
 - c) ¿Por qué esta cuestión es un problema para mi Estado/Partido político?

1. Estrategia

- a) Apoyos
 - a. ¿Quiénes son tus potenciales aliados?
 - b. ¿Cómo podrás convencer a otros para apoyar tus posiciones?Argumentos
- b) Contrapartidas
 - a. ¿Quiénes se van a oponer a tu posición?
 - b. ¿Cómo vas a responder a sus argumentos?

c) ¿Cuáles son tus/estado/partido líneas rojas?

2. Preparación del discurso

- a. Planteamiento de la posición teniendo en cuenta los puntos anteriores.
- b.Cuál es la respuesta política que hay que proponer desde la UE, según mis intereses, pero que sólo será viable defendida desde los valores y objetivos de la UE y el interés general.

3. DOCUMENTACIÓN DE UTILIDAD

Procedimiento Legislativo Ordinario <http://www.consilium.europa.eu/es/council-eu/decision-making/ordinary-legislative-procedure/>

Presidencia Maltesa <http://www.consilium.europa.eu/es/council-eu/presidency-council-eu/>

Un Sistema Europeo Común de Asilo https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/e-library/docs/ceas-fact-sheets/ceas_factsheet_es.pdf

Consejo de Asuntos de Justicia e Interior <http://www.consilium.europa.eu/es/topics/home-affairs/>

Registro documentos públicos del Consejo <http://www.consilium.europa.eu/es/documents-publications/>

Posición española <http://representacionpermanente.eu/posiciones/>

Representaciones Permanentes Estados Miembros <http://europa.eu/whoiswho/public/index.cfm?fuseaction=idea.hierarchy&nodeid=3780&language=es>

Sistema de votación <http://www.consilium.europa.eu/es/council-eu/voting-system/>

Mayoría cualificada <http://www.consilium.europa.eu/es/council-eu/voting-system/qualified-majority/>

Calculadora de votaciones <http://www.consilium.europa.eu/es/council-eu/voting-system/voting-calculator/>

DEBATE EN EL SENO DEL CONSEJO EUROPEO SOBRE LA POLÍTICA EXTERIOR COMÚN EUROPEA HACIA RUSIA

MERCEDES GUINEA LLORENTE

1. DINÁMICA DEL JUEGO DE ROL

Esta práctica consiste en un juego de rol en que replicaremos una reunión del Consejo Europeo, que debatirá con carácter monográfico la orientación general de la política exterior de la UE hacia Rusia.

La sesión será **dirigida por los alumnos** que desempeñan el rol de Presidente Permanente. Ellos presentarán el orden del día de la reunión, explicando el contenido de los temas a debatir, darán los turnos de palabra, los cortarán cuándo se les haya agotado el tiempo (2 min.), y presentarán una conclusión final, dando cuenta de todos los puntos donde exista consenso y aquellos donde no sea posible una decisión por falta de consenso y emplazarán a los representantes de los Estados a una posterior discusión.

El resto de los alumnos se repartirán los roles de Jefe de Gobierno o de Estado de cada uno de los Estados miembros, tal y como figura en la lista anexa. En caso de que un alumno no pueda asistir justificadamente a la práctica, se ruega que deleguen la representación de su país en el compañero que represente a otro país que, a su juicio, se encuentre más próximo a su posición (Por ej., Bélgica a Luxemburgo).

Los alumnos que tienen asignados los roles de **Presidente de la Comisión y de Alta Representante** han de informar, antes de que intervengan los Jefes de Gobierno/Estado, de los diversos aspectos de la política europea que tengan relación con Rusia. A ese respecto, la Alta Representante comenzará explicando la actual política común hacia Rusia y los últimos acontecimientos internacionales que exigen una reorientación. El Presidente de la Comisión expondrá el informe que le ha preparado la Comisaria de Comercio sobre las repercusiones de las sanciones adoptadas en el flujo comercial de la UE, y el que le preparó el Comisario de Energía, sobre las repercusiones que el conflicto tiene para los abastecimientos de gas de la UE.

Cada uno de los alumnos restantes debe preparar el **discurso** que en que expondrá como Jefe de Estado o de Gobierno la posición de su país sobre Rusia, abordando todos los puntos que se exponen en la agenda de la reunión. Cada discurso inicial debe tener una duración máxima de **tres minutos**. Se recuerda la necesidad de cuidar el tono, que debe ser el propio del representante de la diplomacia nacional y de la posición de un Estado miembro.

En la segunda parte de la dinámica, el Presidente recapitulará los puntos donde hay consenso, aquellos donde los EEMM han manifestado diferencias e intentará proponer iniciativas que puedan alcanzar el consenso. Los representantes de los EEMM deberán ahora pronunciarse sobre la marcha, a medida que el Presidente les dé la palabra, sobre si la nueva propuesta les resulta aceptable o no, y qué modificaciones propondrían. Para ello, en el receso entre las dos partes de la dinámica deberán contactar con aquellos socios con los que tienen elementos en común para intentar consensuar posiciones de fuerza, establecer coaliciones o avanzar acuerdos de compromiso. Finalmente, el Presidente estimará si se ha logrado el consenso o no.

2. CÓMO PREPARAR LA POSICIÓN DEL ESTADO/ACTOR POLÍTICO

Los alumnos deben buscar en Internet la posición general del Estado que le haya sido asignado y la naturaleza de sus relaciones con Rusia, y pronunciarse de forma coherente en relación a los asuntos mencionados. En caso de que les toque un rol institucional (Presidente del Consejo Europeo, de la Comisión o Alta Representante) deberán hacerse con la información de la posición de estas posiciones institucionales en relación a Rusia, sobre todo a través de discursos y ruedas de prensa.

La mayor parte de los Ministerios de Asuntos Exteriores de los Estados miembros cuentan con una versión de sus páginas web en inglés, donde puede encontrarse información sobre su posición sobre esta cuestión. Pueden utilizar también los trabajos que el *think-tank* ECFR ha elaborado en relación con la política bilateral de los distintos EEMM con Rusia. Igualmente para preparar la posición de los Comisarios y la Alta Representante se ha de recurrir a la página web de la Comisión Europea ec.europa.eu o del Servicio Europeo de Acción Exterior eeas.europa.eu.

Para prepararse el tema se recomienda que se siga el siguiente guión, común a cualquier dinámica de este tipo:

1. Definición del asunto y análisis histórico

- a) ¿Por qué es esta situación un problema para la UE y para el actor político/Estado al que represento?
- b) ¿Cuál es la historia de este problema en la UE y qué respuestas se le han dado históricamente?
- c) ¿Cuál ha sido la posición histórica de tu país y las razones para ella?

2) Estrategia diplomática

- a) Consiguiendo apoyos:
 - i) ¿Cómo convences a los demás de que apoyen tu posición?

- ii) ¿Qué países son tus potenciales aliados y por qué?
- b) Evaluando a las contrapartes:
 - i) ¿Qué países previsiblemente se van a oponer a tu posición y en base a qué argumentos?
 - ii) ¿Cuáles son las posibles respuestas a sus argumentos?
 - c) ¿Hasta qué punto puedes comprometer la posición de tu país?

La redacción del discurso y preparación de la posición de negociación:

a) Debe recoger la visión del problema para el rol de que se trate en cada una de los puntos de la agenda u orden del día, teniendo en cuenta la reflexión de los puntos 1 y 2.

b) Debe adaptarse al tiempo que se dispone, teniendo en cuenta que un folio suelen ser unos dos minutos de lectura.

c) Debe presentar la respuesta política **que se le debe dar desde la UE** desde esa perspectiva y que efectivamente responde a esos intereses nacionales, aunque sólo será viable si se defiende desde los valores y objetivos de la UE y el interés común. Hay que huir de la presentación del interés nacional o de la trayectoria de relación bilateral, para presentar la opción política óptima para la UE, que para mi Estado lógicamente encaja con mi interés nacional.

Se adjunta, al final, referencias relativas a la política de la UE hacia Rusia, especialmente en el contexto del conflicto de Ucrania, que pueden resultar de utilidad.

3. AGENDA DE LA REUNIÓN

El debate del Consejo Europeo versará sobre los siguientes puntos, que ha identificado la Presidencia en el orden del día que acompaña a la convocatoria de la reunión.

- A. La política europea hacia Rusia como consecuencia del conflicto de Ucrania:
 - a. Aplicación de los acuerdos de Minsk.
 - b. Integridad territorial de Ucrania.
 - c. ¿Deben mantenerse las actuales sanciones respecto a Rusia? ¿Deben considerarse nuevas? ¿De qué tipo?
- B. La actuación de Rusia en el conflicto sirio.
 - a. ¿Qué comportamiento debe exigirse a Rusia?
 - b. ¿Hay que prever algún tipo de sanciones?

C. Las relaciones futuras de la UE con Rusia:

- a. ¿Cuál debe ser la política estratégica de la UE con Rusia? ¿Qué tipo de relación debe buscarse?
- b. Las relaciones energéticas con Rusia: ¿Qué tipo de relación se recomienda? ¿Qué alternativas pueden encontrarse al suministro energético desde Rusia?

4. INFORMACIÓN DE UTILIDAD

UE y RUSIA

https://eeas.europa.eu/delegations/russia_en

https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/720/the-russian-federation-and-the-european-union-eu_en

http://bookshop.europa.eu/is-bin/INTERSHOP.enfinity/WFS/EU-Bookshop-Site/fr_FR/-/EUR/ViewPublication-Start?PublicationKey=QNAL15010

EL PARLAMENTO EUROPEO SOBRE RELACIONES CON RUSIA

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P8-TA-2015-0225&format=XML&language=ES>

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P8-TA-2015-0314&format=XML&language=ES>

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P8-TA-2016-0382&format=XML&language=ES>

Mogherini sobre RUSIA

Non- paper sobre relaciones con Rusia como consecuencia del conflicto ucraniano

<http://blogs.ft.com/brusselsblog/files/2015/01/Russia.pdf>

ARTÍCULOS DEL ECFR SOBRE RUSIA

<http://www.ecfr.eu/archives/C317>

EL CONSEJO DE ASUNTOS EXTERIORES DEBATE LA SITUACIÓN EN UCRANIA

MERCEDES GUINEA LLORENTE

1. DINÁMICA DEL JUEGO DE ROL

La próxima práctica del jueves 30 de abril versará sobre un juego de rol en que replicaremos una reunión del Consejo de Asuntos Exteriores, que debatirá con carácter monográfico sobre la política exterior de la UE hacia el conflicto de Ucrania.

La sesión será **dirigida** por las alumnas que desempeñan el rol de Alta Representante, que es quien preside estas reuniones del Consejo. Ellas presentarán el orden del día de la reunión, proponiendo una posición común de la UE en relación a los aspectos que más abajo se detallan, darán los turnos de palabra, los cortarán cuándo se les haya agotado el tiempo (2 min.), y presentarán una conclusión final, dando cuenta de todos los puntos donde exista consenso y aquellos donde no sea posible una decisión por falta de la unanimidad requerida.

El resto de los alumnos se repartirán los roles de Ministros de Asuntos Exteriores de cada uno de los Estados miembros, tal y como figura en la lista anexa. En caso de que un alumno no pueda asistir justificadamente a la práctica (se recuerda que es una dinámica evaluable), se ruega que deleguen la representación de su país en el compañero que represente a otro país que, a su juicio, se encuentre más próximo a su posición (Por ej., Bélgica a Luxemburgo). Estamos replicando la práctica de la UE según la cual un Estado puede delegar su voto en otro.

Los alumnos que tienen asignados los roles de **comisario** han de informar, antes de que intervengan los Ministros, de la política de la UE hacia Ucrania en sus respectivos ámbitos de acción. A ese respecto el de Vecindad y Ampliación, deben preparar su discurso sobre la política de vecindad de la UE hacia Ucrania, el de Energía, sobre las repercusiones que el conflicto de Ucrania tiene para los abastecimientos de gas de la UE, la de Comercio, sobre la implementación de las primeras etapas del Acuerdo de Asociación, el de Ayuda Humanitaria sobre las actividades desarrolladas por la UE frente a la crisis ucraniana. El responsable de la misión EUAM, a su vez, ha de dar cuenta de las actividades desarrolladas en el cumplimiento de la tarea encomendada.

Cada uno de los alumnos restantes debe preparar el **discurso** que defenderá como Ministro de Exteriores la posición de su país sobre Ucrania, abordando todos los puntos que se exponen en la agenda de la reunión. Para ello debe buscar en Internet la posición general del Estado que le haya sido asignado en relación al conflicto ucraniano y a su relación con

Rusia, y pronunciarse de forma coherente en relación a los asuntos mencionados. La mayor parte de los Ministerios de Asuntos Exteriores de los Estados miembros cuentan con una versión de sus páginas web en inglés, donde puede encontrarse información sobre su posición sobre el conflicto de Ucrania.

Cada discurso debe tener una duración máxima de **dos minutos**. Se recuerda la necesidad de cuidar el tono, que debe ser el propio del representante de la diplomacia nacional y de la posición de un Estado miembro.

Estas exposiciones orales serán evaluadas, constituyendo la tercera práctica evaluable tal y como se anunció en la presentación de la asignatura. Se adjunta, al final, referencias relativas a la actuación de la UE en relación al conflicto ucraniano que pueden resultar de utilidad.

2. AGENDA DE LA REUNIÓN

El debate del Consejo de Asuntos Generales versará sobre los siguientes puntos:

- A. El conflicto de Ucrania:
 - a. Aplicación de los acuerdos de Minsk.
 - b. Integridad territorial de Ucrania.
 - c. Situación humanitaria.
- B. Las relaciones de la UE con Ucrania:
 - a. ¿Son necesarias nuevas medidas dentro de la Política Europea de Vecindad?
 - b. Desarrollo y aplicación del Acuerdo de Asociación.
- C. Las relaciones de la UE con Rusia:
 - a. ¿Qué comportamiento exigir a Rusia?
 - b. ¿Deben mantenerse las actuales sanciones respecto a Rusia? ¿Deben considerarse nuevas? ¿De qué tipo?
 - c. Las relaciones energéticas con Rusia: ¿Qué tipo de relación debe tenerse? ¿Qué alternativas pueden encontrarse al suministro energético desde Rusia?

3. INFORMACIÓN DE UTILIDAD

UE y UCRANIA

<http://www.eeas.europa.eu/ukraine/>

http://eeas.europa.eu/factsheets/news/eu-ukraine_factsheet_en.htm

http://www.eeas.europa.eu/csdp/missions-and-operations/euam-ukraine/index_en.htm

EL PARLAMENTO EUROPEO SOBRE UCRANIA Y RELACIONES CON RUSIA

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-%2f%2fEP%2f%2fTEXT%2bTA%2bP8-TA-2015-0225%2b0%2bDOC%2bXML%2bV0%2f%2fES&language=ES>

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-%2f%2fEP%2f%2fTEXT%2bTA%2bP8-TA-2015-0011%2b0%2bDOC%2bXML%2bV0%2f%2fES&language=ES>

MOGHERINI SOBRE UCRANIA

http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-14-348_en.htm

http://eeas.europa.eu/statements-eeas/2014/141109_01_en.htm

http://eeas.europa.eu/statements-eeas/2014/141117_03_en.htm

EL EUROGRUPO DEBATE EL TERCER RESCATE A GRECIA

MERCEDES GUINEA LLORENTE

1. DINÁMICA DE LA SIMULACIÓN

Esta práctica versa sobre un juego de rol en que replicaremos una reunión del Eurogrupo, reunión del Consejo de los Ministros del Euro, que evaluará el estado de cumplimiento del tercer rescate a Grecia.

La sesión será **dirigida** por el alumno que representa a los Países Bajos, dado que su Ministro es quien ostenta la Presidencia permanente de esta institución. Presentará el orden del día de la reunión, proponiendo una posición común en relación a los aspectos que más abajo se detallan, darán los turnos de palabra en el orden de intervención del Eurogrupo, los cortarán cuándo se les haya agotado el tiempo (2 min.), y presentará una conclusión final, dando cuenta de todos los puntos donde exista consenso o común acuerdo, que es la regla de concesión de préstamos del Mecanismo Europeo de Estabilización Financiera (MEDE).

El resto de los alumnos se repartirán los roles de Ministros de Asuntos de Economía de cada uno de los Estados miembros, tal y como figura en la lista anexa. En caso de que un alumno no pueda asistir justificadamente a la práctica (se recuerda que es una dinámica evaluable), se ruega que deleguen la representación de su país en el compañero que represente a otro país que, a su juicio, se encuentre más próximo a su posición (Por ej., Austria a Alemania). Estamos replicando la práctica de la UE según la cual un Estado puede delegar su voto en otro.

El alumno que tiene asignado el rol de Comisario de Asuntos Económicos y Financieros ha de informar, antes de que intervengan los Ministros, de la trayectoria y experiencia de los distintos rescates a Grecia, de los compromisos que ha asumido este Estado en los diversos Memorandos de Entendimiento y del estado de implementación del rescate actual.

Cada uno de los alumnos debe preparar el **discurso** que defenderá como Ministro de Economía la posición de su país sobre Grecia, abordando todos los puntos que se exponen en la agenda de la reunión.

2. CÓMO PREPARAR LA POSICIÓN DEL ESTADO/ACTOR POLÍTICO

Los alumnos deben buscar en Internet la posición general del Estado que le haya sido asignado respecto a la crisis económica y financiera y los rescates. Para ello es interesante ver si es un Estado acreedor o si ha sido ya beneficiario de otro rescate y cuál es su posición

general respecto a la política económica que deben seguir las instituciones comunes: políticas de austeridad, políticas expansivas, etc. También deberán tenerse en cuenta la naturaleza de sus relaciones con Grecia y la exposición de su Estado a una posible quiebra griega. En caso de que les toque un rol institucional (Presidente o Comisario de Asuntos Económicos) deberán hacerse con la información de la posición de estas posiciones institucionales en relación a la cuestión de referencia, sobre todo a través de discursos y ruedas de prensa.

La mayor parte de los Ministerios de Asuntos Exteriores de los Estados miembros cuentan con una versión de sus páginas web en inglés, donde puede encontrarse información sobre su posición sobre esta cuestión. Igualmente para preparar la posición de los Comisarios el Presidente del Euorgrupo se ha de recurrir a la página web de la Comisión Europea ec.europa.eu o del Consejo consilium.europa.eu.

Para prepararse el tema se recomienda que se siga el siguiente guión, común a cualquier dinámica de este tipo:

1. Definición del asunto y análisis histórico

- a) ¿Por qué es esta situación un problema para la UE y para el actor político/Estado al que represento?
- b) ¿Cuál es la historia de este problema en la UE y qué respuestas se le han dado con anterioridad?
- c) ¿Cuál ha sido la posición histórica de tu país y las razones para ella?
- d) ¿Qué repercusiones directas e indirectas tiene la política seguida para mi país?

2) Estrategia diplomática

a) Consiguiendo apoyos:

- i) ¿Cómo convences a los demás de que apoyen tu posición?
- ii) ¿Qué países son tus potenciales aliados y por qué?

b) Evaluando a las contrapartes:

- i) ¿Qué países previsiblemente se van a oponer a tu posición y en base a qué argumentos?
 - ii) ¿Cuáles son las posibles respuestas a sus argumentos?
- c) ¿Hasta qué punto puedes comprometer la posición de tu país?

La redacción del discurso y preparación de la posición de negociación:

a) Debe recoger la visión del problema para el rol de que se trate en cada uno de los puntos de la agenda u orden del día, teniendo en cuenta la reflexión de los puntos 1 y 2.

b) Debe adaptarse al tiempo que se dispone, teniendo en cuenta que un folio suelen ser unos dos minutos de lectura.

c) Debe presentar la respuesta política **que se le debe dar desde la UE** desde esa perspectiva y que efectivamente responde a esos intereses nacionales, aunque sólo será viable si se defiende desde los valores y objetivos de la UE y el interés común. Hay que huir de la presentación directa del interés nacional o de la trayectoria de relación bilateral, para presentar la opción política óptima para la UE, que para mi Estado lógicamente encaja con mi interés nacional.

Se adjunta, al final, referencias relativas a la política de la UE hacia la crisis griega, que pueden resultar de interés.

3. AGENDA DE LA REUNIÓN

El debate del Eurogrupo versará sobre los siguientes puntos:

- A. Evaluación de la asistencia financiera a Grecia: préstamos transferidos, préstamos ejecutados y grado de cumplimiento de los compromisos griegos.
- B. Plan de reformas macroeconómicas de Grecia.
- C. Viabilidad de la economía griega.

4. INFORMACIÓN DE UTILIDAD

UE y LA CRISIS GRIEGA

<http://www.consilium.europa.eu/es/policies/financial-assistance-eurozone-members/greece-programme/timeline/>

https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-financial-assistance/which-eu-countries-have-received-assistance/financial-assistance-greece_en

[http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2016/574416/IPOL_IDA\(2016\)574416_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2016/574416/IPOL_IDA(2016)574416_EN.pdf)

[http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2014/497721/IPOL-ECON_NT\(2014\)497721_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2014/497721/IPOL-ECON_NT(2014)497721_EN.pdf)

MOSCOVICI SOBRE GRECIA

http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-17-865_fr.htm

DIARIOS ON-LINE ESPECIALIZADOS EN INFORMACIÓN EUROPEA

Euractiv.eu

Politico.eu

Euobserver.eu

ANEXO

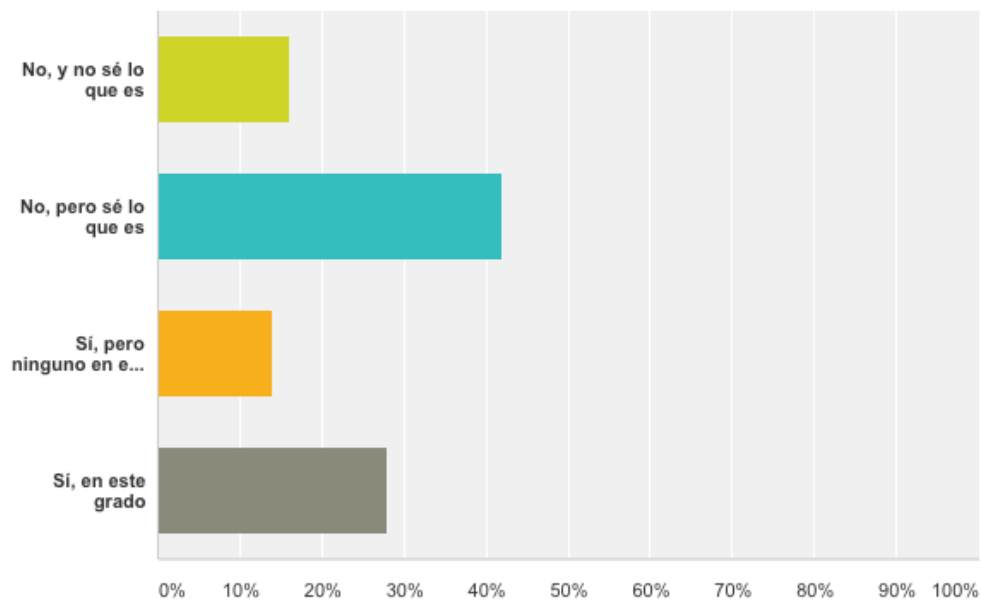
INFORME DE LA ENCUESTA PARA LA SIMULACIÓN DE NEGOCIACION INTERNACIONAL EN EL AULA

Esta encuesta ha sido realizada entre los días 2/09/2016 y 02/11/2016 a 100 alumnos/as de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, en el Grado de Relaciones Internacionales y Ciencias Políticas. Las preguntas formuladas se consensuaron entre el grupo de docentes que lleva a cabo el Proyecto de Innovación Docente (INNOVA-DOCENCIA 2016) titulado: *Prácticas en Simulación de Negociaciones Internacionales Multilaterales (SINIM)*.

A continuación se pueden ver los resultados pormenorizados de las respuestas del alumnado.

¿Has hecho alguna simulación de negociación internacional durante la carrera?

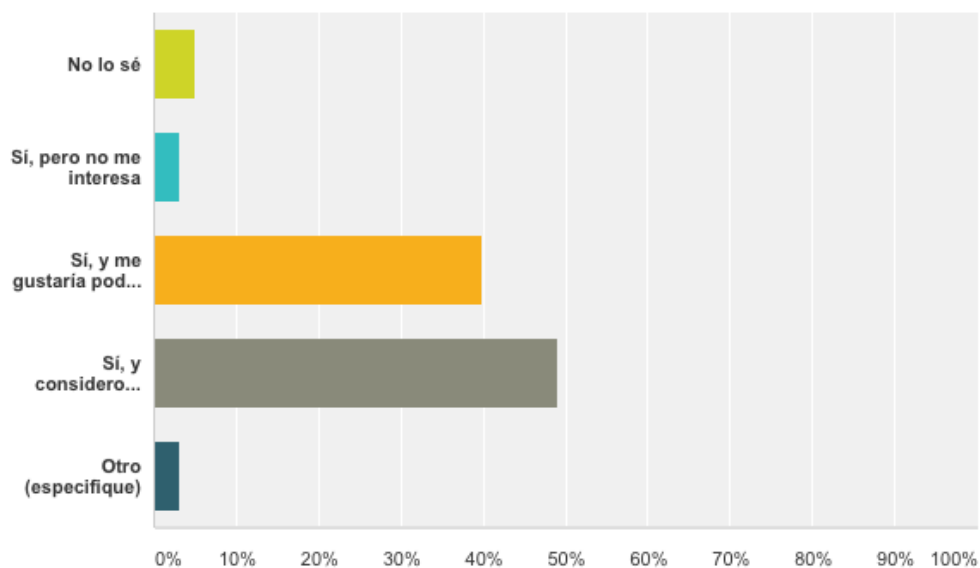
Respondidas: 100 Omitidas: 0



Opciones de respuesta	Respuestas	
No, y no sé lo que es	16,00%	16
No, pero sé lo que es	42,00%	42
Sí, pero ninguno en este grado	14,00%	14
Sí, en este grado	28,00%	28
Total		100

¿Conoces qué tipo de temas se negocian en las organizaciones internacionales más relevantes, como Naciones Unidas o la Unión Europea?

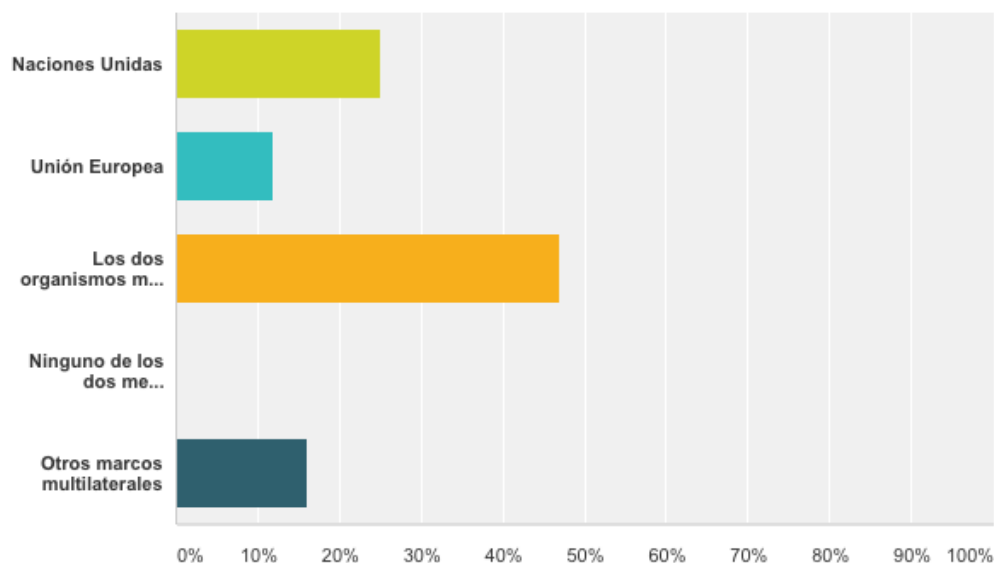
Respondidas: 98 Omitidas: 2



Opciones de respuesta	Respuestas	
No lo sé	5,10%	5
Sí, pero no me interesa	3,06%	3
Sí, y me gustaría poder profundizar en ellos	39,80%	39
Sí, y considero fundamental en esta disciplina conocer exactamente en qué consiste su negociación	48,98%	48
Otro (especifique)	3,06%	3
Total		98

¿Qué te interesa conocer más, el desarrollo de las negociaciones en un entorno de Naciones Unidas, de la Unión Europea o en otro entorno multilateral (Cambio climático, energía, procesos de paz)?

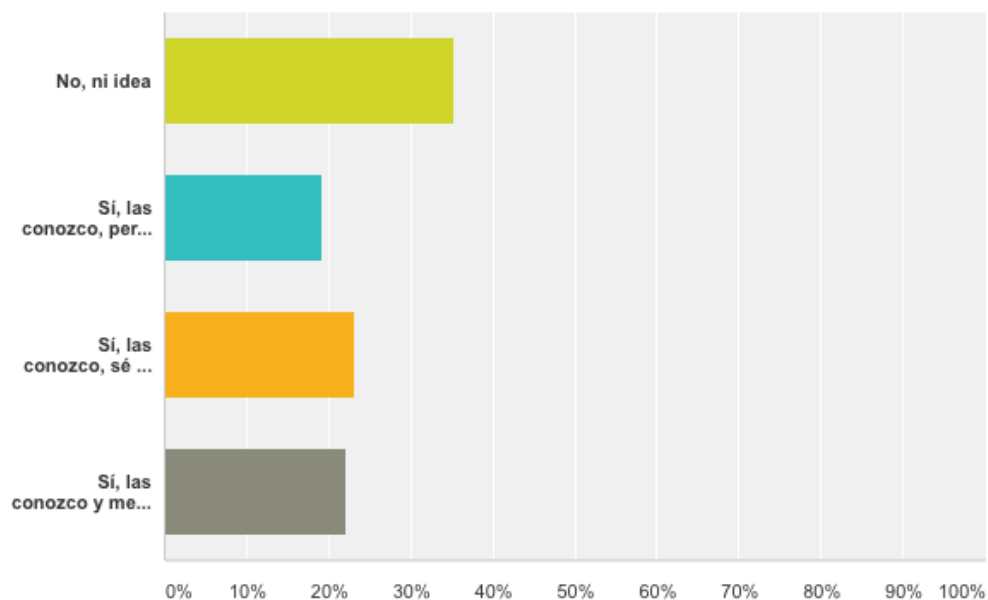
Respondidas: 100 Omitidas: 0



Opciones de respuesta	Respuestas
Naciones Unidas	25,00% 25
Unión Europea	12,00% 12
Los dos organismos me resultan igual de interesantes	47,00% 47
Ninguno de los dos me interesan	0,00% 0
Otros marcos multilaterales	16,00% 16
Total	100

¿Conoces las asociaciones de estudiantes que llevan a cabo este tipo de prácticas en tu facultad?

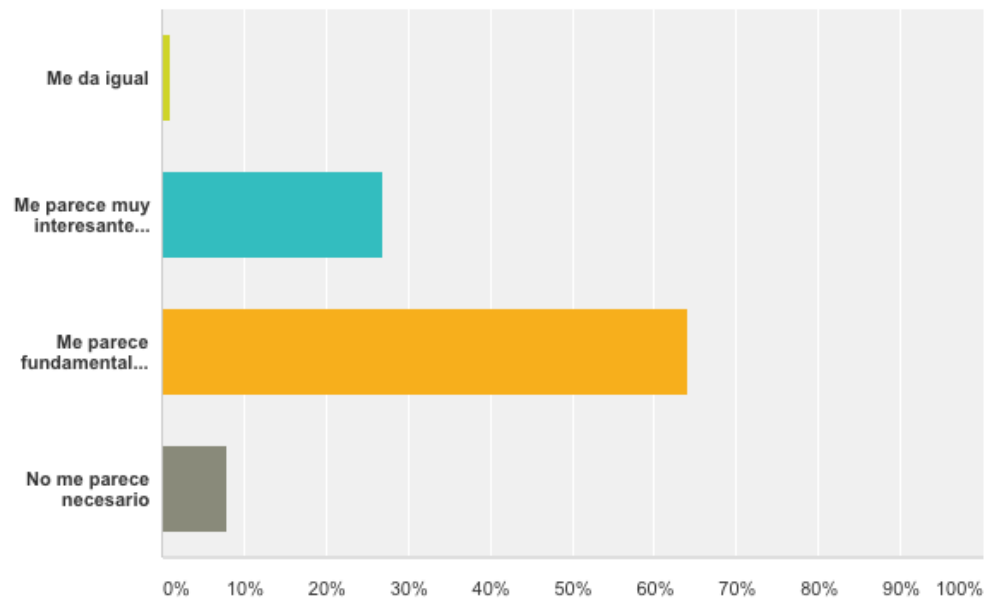
Respondidas: 99 Omitidas: 1



Opciones de respuesta	Respuestas	
No, ni idea	35,35%	35
Sí, las conozco, pero no sé exactamente qué hacen	19,19%	19
Sí, las conozco, sé lo que hacen, pero no me interesan	23,23%	23
Sí, las conozco y me interesaría saber exactamente lo que hacen	22,22%	22
Total		99

¿Qué te parecería que las simulaciones de negociación internacional se incorporaran en las asignaturas del grado y su práctica contaran para nota?

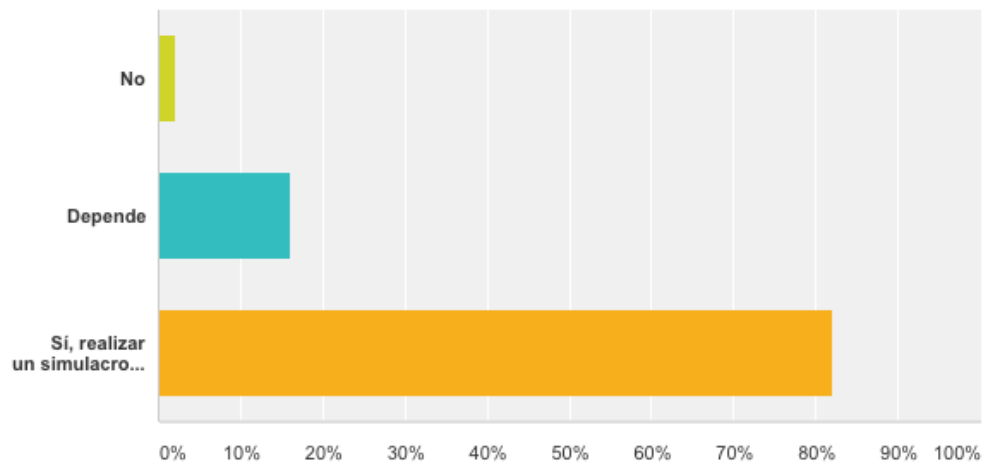
Respondidas: 100 Omitidas: 0



Opciones de respuesta	Respuestas	
Me da igual	1,00%	1
Me parece muy interesante pero tengo dudas de que esto afecte a otros contenidos	27,00%	27
Me parece fundamental cara a las salidas profesionales que este grado ofrece.	64,00%	64
No me parece necesario	8,00%	8
Total	100	

Para realizar una práctica de simulación de negociación internacional es necesario un trabajo previo. Lecturas sobre el estado de la cuestión del tema que nos ocupe, conocer la metodología y formatos de la negociación y traer preparados los argumentos a favor y en contra, entre otros. ¿Estás dispuesto a realizar ese esfuerzo?

Respondidas: 100 Omitidas: 0

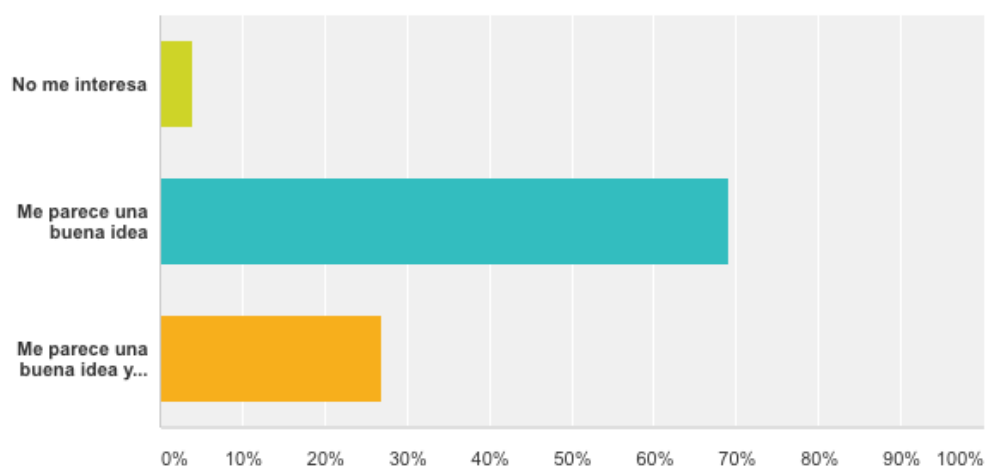


Opciones de respuesta	Respuestas
No	2,00% 2
Depende	16,00% 16
Sí, realizar un simulacro de estas características solo tiene sentido si se trabaja previamente	82,00% 82
Total	100

Desde los departamentos de Relaciones Internacionales y Ciencia Política de la UCM estamos preparando una guía para llevar a cabo de una manera sistemática simulaciones de negociación internacional.

La guía estará disponible al finalizar el presente curso y para realizarla esperamos poder contar con la participación no solo de las asociaciones de NNUU y de la UE de la Universidad Complutense, sino también de todo el alumnado. Además abriremos una sección específica en la biblioteca con libros de consulta relacionados.

Respondidas: 100 Omitidas: 0



Opciones de respuesta	Respuestas	
No me interesa	4,00%	4
Me parece una buena idea	69,00%	69
Me parece una buena idea y me gustaría poder colaborar de algún modo	27,00%	27
Total	100	

Este ejercicio de simulación se llevará a cabo en dos facultades a la vez como proyecto piloto, pero nuestra intención es difundir esta guía y sus recursos al resto de facultades de la UCM que estén interesadas en implementarlo, así como facilitar el acceso a todos los estudiantes. ¿Tienes alguna sugerencia que hacernos?

Respondidas: 21 Omitidas: 79

No. Irán surgiendo a medida que desarrollemos tales negociaciones.

25/10/2016 17:23

No pienso que eso deba ser obligatorio

24/10/2016 2:11

Hacer que las asociaciones universitarias le den difusión, o bien desde Decanato, por la vía institucional a través del correo electrónico

21/10/2016 19:05

No por el momento.

21/10/2016 18:57

Promover el proyecto en social network, así que todo el mundo lo vaya a conocer.

20/10/2016 9:19

Hay que impulsar este tipo de prácticas, y no sólo sobre la ONU o la UE, sino también poder hacer representaciones de juicios y del Congreso de los diputados y el Senado (así como a nivel regional y municipal, con los parlamentos autonómicos y los ayuntamientos respectivamente).

20/10/2016 1:42

Lo interesante sería difundirlo para los alumnos que cursen alguna asignatura de política internacional.

19/10/2016 10:02

no

18/10/2016 10:59

Si realmente se va a llevar a cabo, que se haga de una manera práctica y real. Al acceso de todo el mundo, y sobre todo realmente enfocarlo de manera práctica para el mundo laboral.

17/10/2016 23:01

no

17/10/2016 22:42

Que no se realice a la vez en dos facultades, sino tan solo en una, para así poder centrar los esfuerzos y que la asistencia por simulación sea mucho mayor, lo que en próximas ediciones puede actuar como efecto llamada. A ser posible realizar en Ciudad Universitaria, por tema de proximidad a la inmensa mayoría del potencial participante

17/10/2016 20:14

No, en realidad no. Tal vez debería hacer más publicidad.

No consideraría como parte evaluable para nota.

17/10/2016 13:21

Abordar marcos que permitan un análisis de las cuestiones en términos del interés nacional de cada país y por lo tanto ver las implicaciones y adoptar la postura de determinado país en esa institución en términos de la situación objetiva y de sus intereses, así como abordar situaciones que sean más polémicas y en las cuales pueda haber más intereses en juego (es decir, ignorar en su mayoría la asamblea general de la ONU por ser más simbólica que real).

17/10/2016 13:16

Se podrían realizar actividades de simulación paralelas dirigidas a estudiantes de otras áreas. Por ejemplo, mientras se hace la simulación de un Consejo de la UE, se puede hacer una simulación de delegaciones de medios internacionales o de comisiones de expertos en la que participen estudiantes de periodismo y otras disciplinas, y así quizás les interese más, al poder aportar y trabajar sobre sus grados directamente. Sería una especie de práctica, en la que cada estudiante de periodismo, por ejemplo, representaría un medio y tendría que cubrir el Consejo desde la perspectiva de ese medio.

17/10/2016 11:26

Que se realicen varias actividades a lo largo del año para que gente con actividades extrauniversitarias (trabajo,

Que se realicen varias actividades a lo largo del año para que gente con actividades extrauniversitarias (trabajo, academias, etc.) u otras responsabilidades puedan asistir.

16/10/2016 19:25

Como bien se expone anteriormente, debería ser obligatoria una asignatura que abordase esta cuestión.

16/10/2016 15:43

Publicidad a través de redes sociales.

16/10/2016 14:16

Hacerlo en la Facultad de CCPP y Sociología porque en esta facultad las RRH parece que no tienen ni voz ni voto y nos vemos subordinados al resto de carreras. Sería importante que nos prestasen atención y, si la actividad gozase de gran interés, que dediquen más medios a nuestro ámbito.

15/10/2016 22:14

Que esta guía incluya enlaces de bibliografía básicas (webs de organismos oficiales de consulta "obligatoria", webs donde puede haber información por temáticas -seguridad, cooperación, DDHH-...)

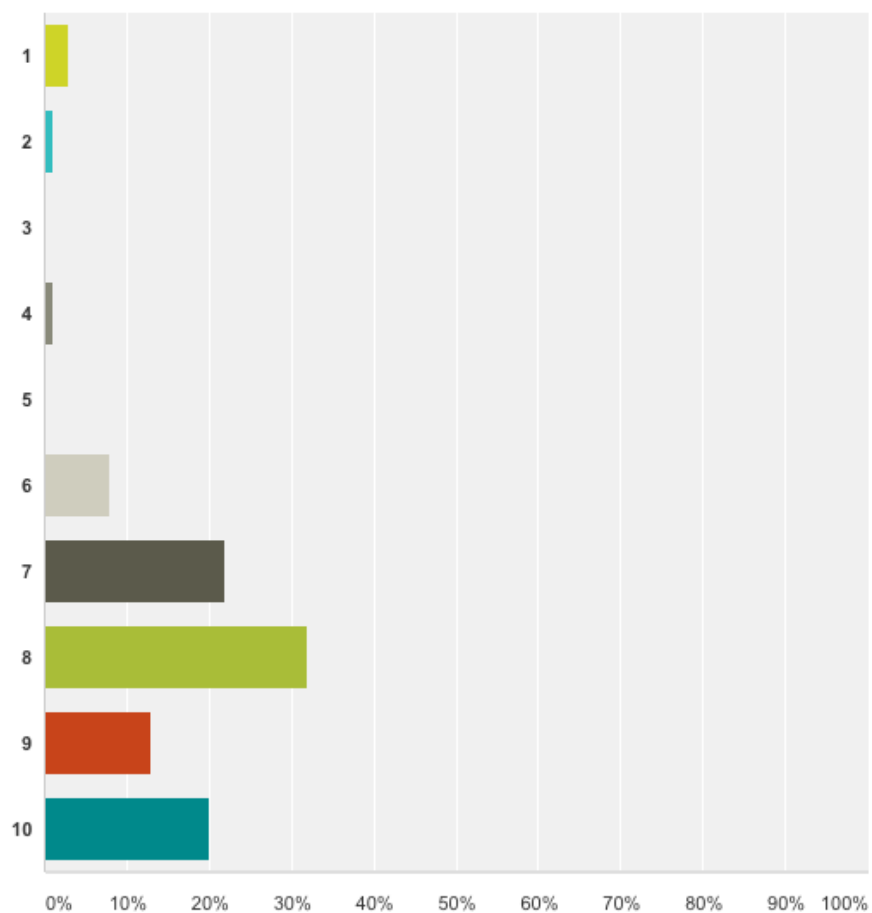
14/10/2016 20:36

Tener en cuenta el uso de diplomacia durante los acuerdos. Explicar qué se debe y qué no se debe decir

14/10/2016 20:23

Del 1 al 10, dínos qué importancia crees que tiene realizar simulaciones a lo largo del grado.

Respondidas: 100 Omitidas: 0



Opciones de respuesta	Respuestas
1	3,00% 3
2	1,00% 1
3	0,00% 0
4	1,00% 1
5	0,00% 0
6	8,00% 8
7	22,00% 22
8	32,00% 32
9	13,00% 13
10	20,00% 20
Total	100

P10

Dinos tres habilidades/capacidades que crees que puedes adquirir si hubiera simulaciones en las asignaturas de las distintas titulaciones de la UCM de forma habitual a lo largo de todo el grado (ej. mejora capacidades para hablar en público, mejor conocimiento instituciones...).

Respondidas: 77 Omitidas: 23

-mejor capacidad para la resolución de conflictos -mejor conocimiento de las instituciones -mejora de las capacidades de interactuar entre personas

25/10/2016 22:28

Oratoria Argumentación Mejora de idiomas

25/10/2016 17:23

debate, oratoria y negociación

25/10/2016 16:36

Conocimiento de las negociaciones en la UE, ampliar mis conocimientos en la negociacion, más conocimiento en las instituciones Europeas

25/10/2016 9:52

Desde mi punto de vista empujar a los alumnos a participar de simulacros de Naciones Unidas no hace sino sumergirlos en una estructura constructivista que envuelve al alumnado en una capa de permeabilidad y tolerancia frente a la insuficiencia y ponzoña que rodea a organizaciones supranacionales como Naciones Unidas, o a pesar de no tratarse de una OI supranacional la UE. Se trata de desarrollar un teatro maniqueo muy alejado de la realidad que se esconde debajo de todo orden internacional más manipulado por la diplomacia privada y los intereses que por una verdadera voluntad cooperativa. A mi parecer se deberían realizar antes análisis críticos y realistas sobre la realidad febril en los panoramas internacionales que incentivar un

Desde mi punto de vista empujar a los alumnos a participar de simulacros de Naciones Unidas no hace sino sumergirlos en una estructura constructivista que envuelve al alumnado en una capa de permeabilidad y tolerancia frente a la insuficiencia y ponzoña que rodea a organizaciones supranacionales como Naciones Unidas, o a pesar de no tratarse de una OI supranacional la UE. Se trata de desarrollar un teatro maniqueo muy alejado de la realidad que se esconde debajo de todo orden internacional más manipulado por la diplomacia privada y los intereses que por una verdadera voluntad cooperativa. A mi parecer se deberían realizar antes análisis críticos y realistas sobre la realidad fehaciente en los panoramas internacionales, que incentivar un juego de títeres, que interesa más a los alumnos como objeto de diversión, catalizador de un sentimiento de autovaloración pública y ejercicio curricular que como una forma de aprendizaje real que permita una visión verdaderamente crítica y rica en cuanto a una visión panorámica y periférica, que dé valor al criterio del alumnado. Muchas gracias.

24/10/2016 19:11

Mejor conocimiento de instituciones y mayor capacidad en búsqueda de soluciones para diferencias problemas.

24/10/2016 17:30

Acercamiento a las organizaciones internacionales y sus procesos, conocimiento de las posiciones que tienen los diferentes actores internacionales con respecto a problemas concretos y el aprendizaje de nuevas técnicas de trabajo e investigación

24/10/2016 11:14

Mejor conocimiento de la instituciones, del proceso de trabajo

24/10/2016 2:11

1. Oratoria 2. Capacidad de respuesta 3. Mejora en la búsqueda de información previa a la simulación

23/10/2016 15:55

Conocimiento sobre las organizaciones internacionales, saber el funcionamiento de las negociaciones a nivel global e información sobre los temas de actualidad internacional

22/10/2016 19:19

Además de los ejemplos mencionados, creo que pueden proporcionar a los involucrados en el debate valores de respeto y favorecer la escucha de posiciones contrarias, así como la opción de reconsiderar la postura propia

21/10/2016 19:05

1. Mejora de expresión en exposiciones ante público. 2. Dominio de la situación en público ante imprevistos. 3. Conocimiento más práctico y no tan teórico de la materia.

21/10/2016 18:57

Mejora de la capacidad oratoria, enforzar objetivos y mejora de la capacidad de consenso

20/10/2016 21:52

1) adquirir mas conocimientos del funcionamiento y de los temas que se tratan en las Naciones Unidas y la UE, entre otras organizaciones 2) tener la capacidad de hablar en público 3) ser capaz de recopilar información y exponerla de manera resumida y saber defender la postura que sostiene

20/10/2016 13:24

mejora de capacidad oratoria, impedir bloqueos en publico, mejorar la dialectica y el entendimiento entre perspectivas e intereses contrarios.

20/10/2016 12:29

- Se conocen los procedimientos institucionales; - Se desarrollan las capacidades retóricas; - Se aplican los conceptos teóricos.

20/10/2016 9:19

Poder mejorar la capacidad de hablar en público. Mejor preparación y conocimiento de las instituciones. Mejora del carisma, liderazgo y resolución de conflictos de todo tipo tanto en el presente como en el futuro ámbito laboral.

20/10/2016 1:42

hablar en publico conocer temas hasta entonces desconocidos ganar experiencia de cara al mundo laboral

19/10/2016 18:55

mejorar mi capacidad de hablar sobre un tema específico. Mejorar a hablar en Español

19/10/2016 18:10

Conocer la dinámica de negociación que se da a nivel internacional, mejorar la expresión oral y tener un conocimiento amplio de la sociedad internacional.

19/10/2016 10:02

- Oratoria - Capacidad para asumir otros puntos de vista - Mayores conocimientos prácticos del funcionamiento institucional de organizaciones multilaterales y/o supranacionales.

18/10/2016 20:26

mejora capacidad de hablar en público, mejora capacidad de síntesis mejora conocimientos generales sobre organizaciones multilaterales y sus funciones

18/10/2016 19:57

Mejor conocimiento de la dinámica de las organizaciones internacionales Mejora en las destrezas oratorias Mayor acercamiento a la realidad internacional al haber una implicación directa

18/10/2016 18:26

mejora capacidades para hablar en público, mejor conocimiento sobre negociación internacional y mucho mas

18/10/2016 16:48

Oratoria, cultura internacional y superación personal.

18/10/2016 16:06

- tener la capacidad de hablar en publico sobre un tema importante - conocer perfectamente algunos campos de negociaciones - saber como funcionan las negociaciones internacionales en nuestro mundo

18/10/2016 15:15

- Hablar en publico sin vergüenza, y saber adaptar su manera de hablar al ejercicio - Tener experiencia en ese tipo de trabajo --> saber si es lo que queremos hacer + experiencia interesante para el futuro (ex: CV) - Saber crear un proyecto del principio al final: del trabajo de preparación hasta participación. = capacidades en trabajo de equipo y leadership skills

18/10/2016 14:20

1) mejor preparación y conocimiento del mundo del trabajo 2) posibilidad de mejorar tu capacidad de relacionarte con otras personas 3) mejorar tu capacidad de trabajar con otra gente

18/10/2016 12:14

mejora capacidades para hablar en público, mejor conocimiento instituciones, mejor conocimiento del trabajo que hacen las instituciones

18/10/2016 10:59

hablar en público, profundizar el conocimiento de los instituciones internacionales, profundizar el conocimiento de unos temas específicos desde el punto de vista de un estado.

18/10/2016 10:25

El grado actual sólo enseña teoría en su mayor parte, conocimiento inútil profesionalmente y clases prácticas que son un mero examen de pedantería sin sentido. Por ello, este tipo de simulaciones (que se hacen en casi todas las universidades que se precien) son esenciales para comprender realmente la complejidad de las relaciones internacionales.

17/10/2016 23:01

Mejora capacidades para hablar en público, mejor conocimiento instituciones, mejor conocimiento del trabajo que hacen las instituciones

17/10/2016 22:42

Un mejor conocimiento tanto del funcionamiento interno de las instituciones como de los entresijos que en ellos hay. Pero, como experiencia personal, las simulaciones de negociaciones internacionales que he realizado, tanto en el ámbito académico en la Asignatura de Estructura y Dinámica de la SI, como el visionado de otras, han acabado siempre en una cierta imposición de unos sobre otros, en un tono por el cual se pretendía quedar por encima y desprestigiar al otro con el cual, personalmente, no me encuentro identificada.

17/10/2016 20:49

Concienciación sobre los juegos de intereses y de poder Mejor conocimiento de las instituciones Trabajo como juego, lo que nos permite aprender algo muy teórico de una forma muy activa

17/10/2016 20:14

Puesta en práctica de unos conocimientos aún demasiado teóricos para nosotrxs y mejora de la capacidad de conocer diferentes marcos teóricos teniendo en cuenta la posición a desempeñar en el debate.

17/10/2016 18:39

* mas empatia * mas fluidez * conocimiento de la profundidad

17/10/2016 17:32

Conocimiento de la práctica en este ámbito, mejora de conocimiento, facilidad para poder lograrlo en la realidad.

17/10/2016 17:00

1 Mejora capacidades de superar el miedo inicial de hablar ante otros 2 Conocimiento específico de problemas que no serian conocidos de esta manera

17/10/2016 16:38

Mejorar hablar en público Reconocer el lenguaje en el ámbito de las instituciones

17/10/2016 16:26

mejorar capacidad para debatir, hablar en público, conocimiento del protocolo internacional.

17/10/2016 13:21

Conocimiento de procedimientos burócraticos de distintas organizaciones internacionales, cuestiones de protocolo y procedimiento, mejora de habilidades de comunicación y acercamiento a la realidad internacional desde principios más realistas próximos a la "Real Politik" y de la política realmente existente en las instituciones a nivel internacional.

17/10/2016 13:16

Mejorar las capacidades para elaborar argumentarios, para seleccionar y filtrar la información que se pueda obtener

17/10/2016 13:13

Oratoria, conocimiento de los procesos y de las diferentes políticas, crisis, etc. Compostura, cómo se debe comportar uno en una situación de trabajo formal y de negociación, etc.

17/10/2016 11:26

Mayor rapidez a la hora de formular argumentos coherentes, desarrollo de capacidades fundamentales para hablar en público y trabajo en equipo

17/10/2016 11:13

En mi experiencia, se mejora la expresión oral frente a un público y en inglés. Además también se fomenta la investigación autónoma y la capacidad de responder con rapidez a los conflictos que surgen en negociaciones (fundamental para poder actuar como negociador/mediador) y de trabajar en grupo para lograr un objetivo común.

17/10/2016 10:52

- Hablar libremente ante un pleno. - Una vez que he realizado una simulación por mi mismo, me facilitará evaluar el proceso y el outcome de negociaciones reales. -

17/10/2016 9:41

mayor soltura al hablar, aprender a moverse en ámbitos de negociación, comprender la dificultad de negociar

17/10/2016 0:55

mejora capacidades para hablar en público, mejor conocimiento de las instituciones y sus prácticas, preparación para futuros puestos de trabajo en instituciones internacionales

17/10/2016 0:13

fomentar la capacidad de elaborar discursos de cara a un público de forma espontánea, profundizar y dar una aplicación práctica a lo que se aprende en las aulas y enriquecernos de todos los puntos de vista que se aporten durante las negociaciones.

16/10/2016 22:55

Elocuencia, mayor capacidad de síntesis y pensar soluciones y contestaciones mucho más rápida y efectivamente.

16/10/2016 19:25

Capacidad crítica Más espontaneidad y capacidades resolutivas Poder utilizar diferentes recursos y entrar en contacto con diferentes medios

16/10/2016 17:48

mejora de las capacidades para hablar en público, desarrollo de estrategias y conocimiento del funcionamiento de las instituciones

16/10/2016 17:42

Mejorar la capacidad de hablar en publico utilizando un lenguaje profesional; mejor conocimiento de las instituciones y como trabajan, hacer una practica de todo lo que has estudiado en tres años

16/10/2016 16:22

Adquisición de tablas para hablar en público sobre temas más técnicos, confianza y seguridad, verborrea y más conocimiento sobre temas relacionados con el grado

16/10/2016 16:12

Experiencia, Seguridad y Mejora de Capacidades profesionales, para afrontar la búsqueda de un trabajo en el futuro.

16/10/2016 15:43

mejor capacidad de socialización y de encontrar compromisos; una prospectiva más realistica sobre lo que es la política y los diferentes intereses de los actores; una mejor capacidad de síntesis y exposición clara frente a un publico.

16/10/2016 15:41

Saber aplicar lo aprendido a una situación real, saber cómo funcionan realmente este tipo de organismos (rutina, modos de proceder, protocolos, etc.)

16/10/2016 15:16

Acercamiento a un futuro trabajo en el ámbito de las negociaciones intergubernamentales, conocimiento de la realidad que supone la confluencia de intereses diversos e incluso opuestos y un mayor conocimiento de las instituciones en las que realizaría el simulacro

16/10/2016 15:08

- mejora de capacidades par hablar en publico, sin duda - aprendizaje sobre temas de relevancia internacional a través de métodos no convencionales (sin duda se aprende mucho más) - aprendizaje del trabajo de los demás compañeros. Cuando se realizan exposiciones de algunos temas, la mayor parte de las veces, aunque el profesorado crea que sí, el resto no restamos atención. Sin embargo, una actividad como esta supone que el resto esté atento a las contribuciones de los demás, pues es un trabajo de interacción. Desde mi punto de vista, es un método de aprendizaje más efectivo que las exposiciones en clase.

16/10/2016 15:07

Perder la timidez Aprender a expresarme Adquirir conocimientos respecto a cómo debatir

16/10/2016 14:50

Mejorar capacidades de hablar en público, de negociación, y de profundización de diferentes temas actuales

16/10/2016 14:16

Creo que proporciona un gran enriquecimiento tanto intelectual, nos ayudará a tratar el tema de las relaciones internacionales desde una perspectiva más amplia y sobre todo enseñará a hablar en público

16/10/2016 14:13

Perder el miedo al hablar en público Mejor dominación del lenguaje para esquivar una pregunta incómoda

16/10/2016 13:33

Mejora de oratoria, conocimientos internacionales y prácticas que nos ayudan a entender el plano político actual.
16/10/2016 13:16

Mejora de las capacidades para hablar en público Mejora de las capacidades de argumentar una idea Mejor conocimiento de cómo se desarrolla verdaderamente una negociación internacional
16/10/2016 12:32

Un mejor conocimiento de las instituciones, de su funcionamiento, y un aumento de las capacidades personales de cada alumno a la hora de hablar en público y debatir.
16/10/2016 12:24

Mejora capacidades para hablar sobre temas específicos Prepara al trabajo y a la vida futura que muchos de nosotros quieren emprender (relaciones internacionales) Mejora capacidades para defender nuestros intereses y opiniones
16/10/2016 12:01

Mayor soltura a la hora de hablar ante un gran público, ir acostumbrándose al futuro ámbito de trabajo de muchos de nosotros y mejora en nuestra capacidad de razonamiento
16/10/2016 11:49

- Capacidad de comunicación y debate - Habilidad en la búsqueda de información referida a la actualidad de las relaciones internacionales - Acercamiento práctico a la realidad de las relaciones internacionales.
16/10/2016 0:51

Conocimientos asociativos y no sólo acumulativos. Bagaje de vocabulario técnico. Experiencia en actividades de este ámbito, para tener más seguridad después.
15/10/2016 22:14

Mayor conocimiento del tema, habilidades de debate, mejor conocimiento de las instituciones
15/10/2016 22:05

Conocer el funcionalmente diario y habitual de OOII Saber como afrontar la defensa de una postura determinada Hablar mejor en público utilizando fórmulas propias de los organismo internacionales.
15/10/2016 19:05

dotes comunicativas, mejora del conocimiento del funcionamiento de las negociaciones en la sociedad internacional, aprendizaje sobre distintos temas de actualidad en RRII
15/10/2016 18:42

profundización y mayor conocimiento de las posiciones de países en distintos asuntos internacionales
15/10/2016 15:18

- Capacidades de estrategia política - Habilidades de negociación - Habilidades de investigación en profundidad sobre un tema concreto, conociéndolo desde diferentes ángulos
14/10/2016 20:36

Oratoria, capacidad de síntesis, intercambio de ideas
14/10/2016 20:27

1. Mejora de capacidades para hablar en público 2. Conocimientos diplomáticos 3. Compresion profunda de lo difícil que puede llegar a ser negociar entre países
14/10/2016 20:23

Cómo se puede concluir de las respuestas del alumnado de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, no solo hay un gran interés por la dinámica de negociación dentro del aula, sino que su incorporación como una práctica habitual favorece el desarrollo de otras capacidades muy necesarias para la formación profesional de los estudiantes de los distintos grados impartidos en esta Facultad.

AUTORES DEL PROYECTO

Rafael BUSTOS GARCÍA DE CASTRO: Profesor de Relaciones Internacionales en la UCM, coordinador científico del OPEMAM (Observatorio Político y Electoral del Mundo Árabe y Musulmán) y especialista en política internacional de los países árabes, observación de procesos electorales y fuerzas religiosas.

Katty CASCANTE HERNÁNDEZ: Profesora de RRII en la Universidad Complutense de Madrid. Especialista en temas de análisis sobre la estructura y dinámica de la globalización en la Sociedad Internacional, específicamente de la Cooperación Internacional para el Desarrollo y el funcionamiento del sistema mundial de alimentos en la actualidad

Ruth FERRERO TURRIÓN: Profesora de Ciencia Política y Estudios Europeos en la UCM y en la UC3M. Es codirectora del grupo de investigación www.GEurasia.eu y miembro del Grupo de Estudios de Migraciones Internacionales Complutense (GEMI). Especialista en Migraciones Internacionales, Política Exterior Europea y Europa Central y Oriental.

Antonio GARCÍA GONZÁLEZ: Estudiante del doble grado de Sociología y Relaciones Internacionales de la Universidad Complutense de Madrid. Es miembro de la Asociación de la Universidad Complutense UCM MUN, en la que se promueven los valores de las Naciones Unidas y celebran simulaciones del sistema de la ONU.

Mercedes GUINEA LLORENTE: Profesora de Relaciones Internacionales en la UCM. Doctora en Relaciones Internacionales y UE. Desarrolla su investigación principalmente en el área de la Unión Europea, su modelo constitucional y su política exterior. Titular del Módulo Jean Monnet "Crisis y cambio en la Unión Europea". Secretaria Académica del Centro Superior de Estudios de Gestión de la UCM. Miembro del grupo de investigación complutense en Seguridad y Cooperación Internacional UNISCI

Pedro RODRÍGUEZ MARTÍN: Profesor asociado de Relaciones Internacionales en la Universidad Complutense de Madrid y en la Universidad Pontificia Comillas. Colaborador docente e investigador del Centro Universitario Villanueva, del Máster ABC-UCM y del Instituto Franklin. Como periodista, ha desempeñado durante veinte años la corresponsalía del diario ABC en Washington. Su tesis doctoral está dedicada a la comunicación política de la Casa Blanca.

Xira RUIZ CAMPILLO: Profesora de Régimen Internacional del Medioambiente y Relaciones Internacionales en la UCM. Doctora en Relaciones Internacionales y Unión Europea. Sus áreas de investigación se centran en el área del cambio climático, la política de seguridad y defensa de la Unión Europea y la prevención de conflictos. Miembro del grupo de investigación en Seguridad y Cooperación Internacional UNISCI.