

CARTILLA – SESIÓN 6

**INSUMOS SOBRE EL PROCESO DE
ESTABLECIMIENTO DEL GRUPO DE
CONTACTO Y DE FORMULACIÓN
DE UN TEXTO DE NEGOCIACIÓN**



Esta cartilla ha sido elaborada en el marco del proyecto regional Andes Resilientes al Cambio Climático, promovido por la Sección Clima, Reducción del Riesgo de Desastres y Medio Ambiente de la Cooperación Internacional de Suiza - COSUDE, desde el Hub Regional Lima y facilitado por el consorcio HELVETAS - Fundación Avina en Perú, Bolivia y Ecuador.

Créditos:

Programa de Formación Regional en “Adaptación, Resiliencia y Diplomacia Climática Transformadora”.

Proyecto Andes Resilientes al Cambio Climático – Fase 2

Coordinadora Regional:

María Renee Pinto

Comunicador Regional:

Frank Celi

Docentes:

Mauricio Zaballa

Oscar Paz

Angela Rivera

INTRODUCCIÓN



ARQUITECTURA DE LOS GRUPOS DE CONTACTO

Una vez que el plenario acuerda el establecimiento del grupo, se define formalmente su mandato y se anuncian los copresidentes que facilitarán las deliberaciones. Este mandato constituye el marco de referencia fundamental para todo el trabajo subsecuente del grupo, delimitando el alcance de las discusiones y los productos esperados.

La práctica de designar copresidentes para los grupos de contacto responde a consideraciones tanto de representatividad geográfica como de expertise técnico. La CMNUCC ha institucionalizado la práctica de contar con dos copresidentes provenientes de diferentes regiones, lo que contribuye a balancear perspectivas y aumentar la legitimidad del proceso. Esta configuración permite, además, una distribución más efectiva de las cargas de trabajo y asegura continuidad en caso de que uno de los copresidentes deba ausentarse.

Los copresidentes reciben apoyo permanente de la Secretaría del tratado correspondiente, que proporciona asistencia técnica, logística y procedimental. Este apoyo es fundamental para el éxito del grupo, ya que los copresidentes deben gestionar no solo las dinámicas políticas y negociadoras, sino también aspectos prácticos como la distribución de documentos, el registro de intervenciones, la producción de versiones actualizadas del texto en negociación, y la coordinación con otros grupos de contacto que puedan estar trabajando en temas relacionados.

Los horarios de las reuniones de grupos de contacto no son determinados por los copresidentes ni por los negociadores, sino que son asignados por el plenario o la Mesa de la COP. Esta centralización de la gestión temporal evita conflictos de horarios y asegura una distribución equitativa del tiempo de negociación. Los horarios se anuncian en el plenario, se publican en monitores electrónicos distribuidos en el recinto de la conferencia y se ponen a disposición en la intranet del evento. Esta multiplicidad de canales de comunicación refleja la importancia de asegurar que todas las delegaciones estén adecuadamente informadas sobre la programación de las negociaciones.

Ocasionalmente, aunque raramente, los grupos de contacto deben trabajar sobre temas nuevos o altamente contenciosos para los cuales existe material base limitado o nulo. En estas circunstancias, los copresidentes asumen un papel más activo en extraer elementos de las discusiones orales y estructurarlos en un proyecto de decisión o documento para consideración del grupo. Este ejercicio requiere habilidades diplomáticas y técnicas considerables, ya que los copresidentes deben capturar fielmente las diversas posiciones sin prejuzgar el resultado de las negociaciones.

DECISIONES VERSUS CONCLUSIONES

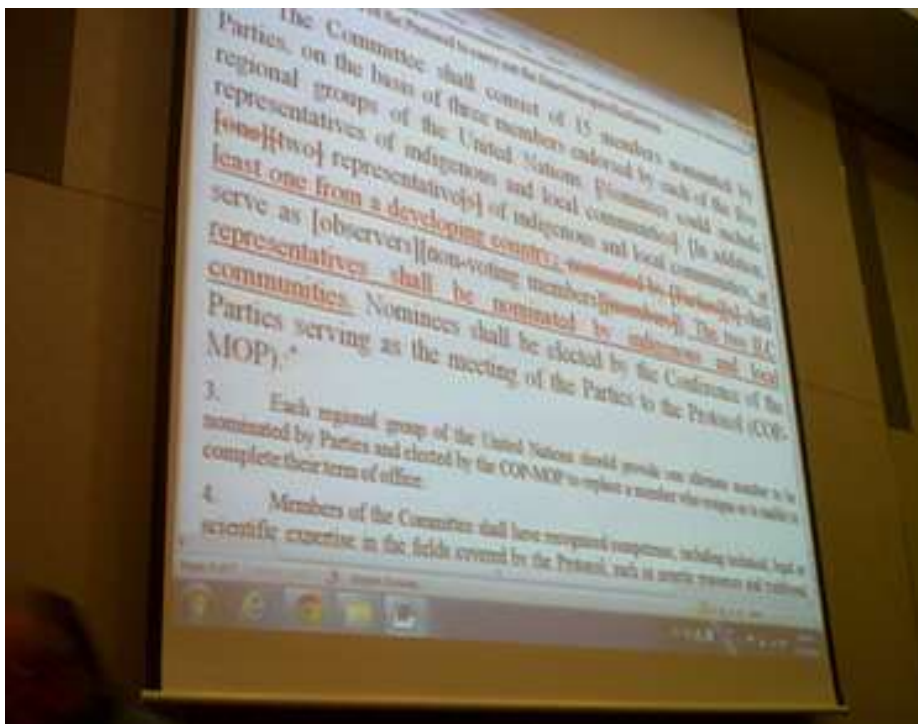
Es importante comprender que no todos los temas del orden del día resultan en decisiones formales de la COP. En algunos casos, el órgano de decisión puede disponer del tema mediante “conclusiones” que se incorporan en el informe de la reunión. Esta distinción tiene implicaciones para la naturaleza vinculante y el peso político del producto final. **Las decisiones formales de la COP generalmente contienen elementos operativos más sustantivos y tienen mayor permanencia en el régimen del tratado, mientras que las conclusiones pueden reflejar acuerdos de naturaleza más procedimental o provisional.**

FUNDAMENTOS TÉCNICOS DE LA NEGOCIACIÓN DE UN TEXTO

SISTEMA DE NOTACIÓN: EL SIGNIFICADO DE LOS CORCHETES

El sistema de corchetes cuadrados [] constituye el lenguaje fundamental mediante el cual se visualiza el estado de la negociación en los acuerdos multilaterales. Esta notación aparentemente simple encierra una complejidad considerable que los negociadores experimentados comprenden y manipulan estratégicamente.

El principio básico es que las áreas de desacuerdo en un texto se marcan con corchetes. Esta marcación debe preservar la integridad gramatical y semántica del texto: **el documento debe formar un pensamiento completo tanto con el texto entre corchetes como sin él**. Esta regla asegura que todas las opciones textuales sean coherentes y potencialmente adoptables.



- ## ESTRUCTURA DE LAS DECISIONES

► **Texto preambular:** Aunque la práctica contemporánea en algunas Convenciones tiende a minimizar el uso de preámbulos en las decisiones de la COP, estos elementos siguen siendo relevantes en ciertos contextos. Los preámbulos proporcionan el contexto político y técnico para la decisión, haciendo referencia a decisiones previas, mandatos del tratado, informes técnicos u otros elementos que justifican la acción que se adopta.

► **Texto operativo:** Constituye el núcleo de la decisión, conteniendo las acciones que la COP decide emprender. Estos párrafos están numerados y representan los elementos clave que deben negociarse. El texto operativo incluye mandatos a la Secretaría, invitaciones a las Partes, solicitudes a órganos subsidiarios, y decisiones sobre cuestiones sustantivas como la adopción de directrices, la enmienda de anexos, o la aprobación de presupuestos.

- /9

- ## ARTE DE LA PROPUESTA DE TEXTO

ARTE DE LA PROPUESTA DE TEXTO

- **Búsqueda activa de soluciones win-win:** Explorar creativamente opciones que puedan satisfacer los intereses subyacentes de múltiples partes, incluso cuando sus posiciones iniciales parezcan incompatibles.

- ## GRADACIONES DE OBLIGACIÓN Y ACCIÓN

Verbos de desarrollo progresivo: “Desarrollar”, “mantener” o “mejorar” (por ejemplo, legislación) permiten acomodar diferentes puntos de partida de las Partes.

MANEJO DEL CHAPEAU

El chapeau puede ser un instrumento estratégico para resolver desacuerdos sobre listas de acciones. Cuando existe disputa sobre elementos específicos de una lista, modificar el chapeau puede crear el espacio político necesario para el compromiso:

- ▶ **“Sujeto a la disponibilidad de recursos”:** Atenúa la obligación al condicionar la acción a la disponibilidad de financiamiento.
- ▶ **“Según sea apropiado”:** Proporciona flexibilidad para que las Partes determinen la aplicabilidad.
- ▶ **“Sujeto a la legislación nacional” o “según sea apropiado a sus circunstancias nacionales”:** Reconoce las diferencias en capacidades y contextos nacionales.
- ▶ **“Inter alia” o “entre otras cosas, tales como”:** Hace la lista ilustrativa en lugar de exhaustiva.

RENUMERACIÓN: EL SISTEMA BIS, TER, QUAT

Para preservar la integridad de las referencias cruzadas en textos complejos y evitar errores de remuneración, los negociadores multilaterales emplean un sistema de remuneración latino:

- ▶ **bis:** segundo
- ▶ **ter:** tercero
- ▶ **quat** (abreviación de quater): cuarto
- ▶ **quin** (abreviación de quinquéns): quinto
- ▶ **sex** (abreviación de sexiéns): sexto
- ▶ **sept** (abreviación de septiéns): séptimo
- ▶ **oct** (abreviación de octiéns): octavo
- ▶ **nov** (abreviación de noviéns): noveno
- ▶ **dec** (abreviación de deciéns): décimo

Cuando se inserta un nuevo párrafo entre el párrafo 2 y el párrafo 3 de un texto existente, se numera como 2 bis en lugar de remunerar todo el documento subsecuente. Esto es particularmente importante en tratados y decisiones con numerosas referencias cruzadas internas.

1

La búsqueda activa de soluciones win-win requiere:

- **Escucha activa:** Comprender no sólo las posiciones expresadas por otras delegaciones, sino los intereses subyacentes que las motivan. Frecuentemente, aparentes conflictos de posiciones pueden resolverse cuando se comprenden y abordan los intereses fundamentales.
- **Comunicación proactiva con copresidentes:** Los negociadores que identifican posibles compromisos o soluciones creativas deben comunicarlas proactivamente a los copresidentes, permitiéndoles facilitar el consenso.
- **Uso estratégico de precedentes:** En contextos multilaterales, los precedentes de tratados similares o decisiones previas tienen peso considerable. Identificar y articular precedentes relevantes puede ser determinante para romper impasses, ya que proporciona una base objetiva para resolver disputas sin que ninguna Parte tenga que “perder”.

TRANSPARENCIA, INCLUSIVIDAD Y ACCESO

Los grupos de contacto representan un punto intermedio entre la plena inclusividad del plenario y la eficiencia de grupos muy reducidos. Cuando los grupos de contacto se estancan, pueden establecerse mecanismos complementarios como grupos de redacción o “amigos del Presidente”, que involucren a un número más limitado de participantes seleccionados por los copresidentes para representar diferentes perspectivas y facilitar el cierre de cuestiones específicas.

Las versiones sucesivas del texto en negociación se distribuyen regularmente, mostrando la evolución del documento a medida que se resuelven desacuerdos (eliminación de corchetes) o emergen nuevas áreas de controversia. Esta documentación secuencial también sirve como registro del proceso negociador, aunque el informe oficial de la reunión constituye el registro formal de las deliberaciones.

DIMENSIONES POLÍTICAS Y TÉCNICAS

- ▶ **Consulta con expertos nacionales:** Mantener comunicación cercana con especialistas técnicos de la delegación nacional o en la capital que pueden proporcionar asesoramiento sobre las implicaciones técnicas de diferentes formulaciones textuales.
- ▶ **Uso estratégico de informes científicos:** Referencias a evaluaciones científicas autorizadas, como informes del IPCC en el contexto climático o evaluaciones de riesgo en el contexto de químicos, pueden fundamentar argumentos y facilitar consenso basado en evidencia.
- ▶ **Identificación de soluciones técnicas a disputas políticas:** A veces, desacuerdos aparentemente políticos pueden resolverse mediante opciones técnicas que las Partes no habían considerado inicialmente.

CONCLUSIONES

Los grupos de contacto constituyen el mecanismo operativo fundamental mediante el cual se materializan las negociaciones multilaterales ambientales contemporáneas. Su efectividad depende de la interacción compleja entre marcos procedimentales claros, habilidades técnicas de negociación, capacidades diplomáticas de construcción de consenso, y comprensión profunda de los intereses y limitaciones de todas las Partes.

Para los negociadores individuales, el éxito en grupos de contacto requiere preparación exhaustiva, comprensión de las dimensiones tanto técnicas como políticas de los temas en discusión, capacidad de articular posiciones claramente y proponer texto específico, flexibilidad para identificar y aceptar compromisos que protejan intereses fundamentales, y disciplina para mantener un tono constructivo incluso en situaciones de desacuerdo significativo.

Para los copresidentes, la facilitación efectiva demanda imparcialidad, sensibilidad política para identificar espacios de compromiso posible, habilidad para gestionar dinámicas grupales complejas, y paciencia para guiar procesos que pueden ser frustrantes y prolongados.

Las convenciones ambientales multilaterales enfrentan desafíos sin precedentes en las próximas décadas: crisis climática acelerada, pérdida de biodiversidad a escala global, contaminación química y plástica de sistemas terrestres y marinos. La capacidad de la comunidad internacional para responder efectivamente a estos desafíos dependerá, en medida significativa, de la calidad y efectividad de los procesos negociadores mediante los cuales se construyen y fortalecen los regímenes regulatorios globales.

