

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

Área de Estudios Sociales y Globales

Doctorado en Estudios Latinoamericanos

La gobernanza ambiental global a la luz del modelo colaborativo-integrativo de negociación

Olga Ginevra Cavallucci de Dalmases

Tutora: Angélica Ordóñez Charpentier

Quito, 2019

Trabajo almacenado en el Repositorio Institucional UASB-DIGITAL con licencia Creative Commons 4.0 Internacional

	Reconocimiento de créditos de la obra No comercial Sin obras derivadas	
---	---	---

Para usar esta obra, deben respetarse los términos de esta licencia

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN DE TESIS

Yo, Olga Ginevra Cavallucci de Dalmases, autora de la tesis intitulada “La gobernanza ambiental global a la luz del modelo colaborativo-integrativo de negociación”, mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos para la obtención del título de Doctor en Estudios Latinoamericanos, en la Universidad Simón Bolívar, Sede Ecuador.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, durante 36 meses a partir de mi graduación, pudiendo, por tanto, la Universidad utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en formato virtual, electrónico, digital u óptico, como usos en red local y en internet.
2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamación de parte de terceros respecto de los derechos de autor/a de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la universidad.
3. En esta fecha entrego a la Secretaría General, el ejemplar respectivo y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

12 de septiembre de 2019

Firma.....

Resumen

Esta investigación plantea que la crisis ambiental global describe un fenómeno político y una creación social, derivada de las actividades económicas del ser humano, sus hábitos de consumo y estilo de vida. Al definirse como un problema político, requiere ser negociado entre diversos actores, con intereses, perspectivas y percepciones distintas, tanto del problema *per se*, como de sus posibles soluciones. Sobre este trasfondo, el presente trabajo plantea que el *modelo colaborativo-integrativo* de negociación enunciado por la Escuela de Harvard, y perfeccionado a la luz del enfoque de capacidades del Premio Nobel Amartya Sen, representa una posible herramienta de solución para la actual crisis ambiental global. Con anterioridad a estos desarrollos, esta investigación se propone evidenciar algunos notables aportes conceptuales del filósofo y pensador escocés Adam Smith: no solo Smith identificó conceptos centrales dentro de la teoría de la negociación contemporánea, sino que sus ideas contribuyeron a la definición de una base teórica para la negociación como nueva disciplina. A la luz de estos aportes, del enfoque de capacidades y de las recomendaciones del modelo *colaborativo-integrativo*, la propuesta central de este estudio replantea las capacidades negociadoras como un poderoso instrumento para la consolidación de las libertades y derechos del ciudadano de la *polis* mundial. A través de estos ajustes conceptuales, las capacidades negociadoras logran reconfigurarse como *libertades instrumentales fundamentales*, es decir, como herramientas de defensa de los *derechos ambientales* del ciudadano de la *polis* mundial. De este modo, el enfoque negociador transa de un plano individual (la defensa de posiciones de individuos y países), a un plano universal: la defensa de derechos y libertades del ciudadano global; y transa del modelo distributivo-competitivo basado en posiciones, al modelo *colaborativo-integrativo* basado en intereses. Lamentablemente, para plantear cualquier enfoque negociador existe una premisa *sine qua non*: debe existir la voluntad de las partes y concretamente, la voluntad de los países del Norte (países industrializados) que causaron el actual deterioro ambiental. Hasta la fecha, el panorama de la gobernanza ambiental global no parece dar muestra de esta voluntad. Por estas razones, el modelo colaborativo-integrativo, reenfocado en los términos que se han descrito, solo puede constituir un horizonte utópico al que mirar y al que dirigir tanto las acciones y políticas globales, como las esperanzas.

Palabras claves: negociación, modelo colaborativo, gobernanza ambiental, posiciones, intereses

A Dios, a mi esposo Ernesto y a mis hijos Víctor y Chiara, por haber
emprendido conmigo este viaje.

A mi padre Gian Giacomo y a mi abuelo Giacomo.

A mi directora de tesis Angélica, por haberme guiado de modo impecable, ágil y efectivo.

A Pablo Andrade, por haber querido desde hace años que curse un doctorado.

A Jackye Pabón y Sandra Avilés, por haberme ayudado, apoyado y soportado.

A Javier Rivas Borrás por su ayuda en la edición del texto y disponibilidad.

TABLA DE CONTENIDOS

Introducción	17
Capítulo primero Metodología	29
Capítulo segundo La relación individuo-naturaleza en el tiempo	45
1. Crecimiento económico, pérdida de valores y deterioro moral	50
2. Relación ser humano-naturaleza	54
3. Conclusiones	79
Capítulo tercero La crisis ambiental global como fenómeno político y fenómeno negociable	83
1. La crisis ambiental como fenómeno negociable	89
2. El origen del debate mundial sobre la crisis ambiental	91
3. Gobernanza ambiental en América Latina: un modelo político híbrido	127
4. Conclusiones	136
Capítulo cuarto El modelo colaborativo-integrativo de negociación a la luz de los aportes conceptuales de Adam Smith.	141
1. Adam Smith (1723-1790)	142
2. La importancia de la esfera emocional	151
3. El modelo colaborativo: generación de valor, diferencias y disponibilidad de bienes	155
4. Preparación e información a través de la figura del espectador externo	164
5. Conflicto, emociones y otros conceptos en el modelo colaborativo basado en principios: escuchar la música además de las palabras	167
6. Conclusiones	176
Capítulo quinto Los aportes de un caso: retos y desafíos en las negociaciones de cambio climático del Ecuador	179
1. Algunos antecedentes de las negociaciones de Ecuador en materia de cambio climático	180
2. Posiciones, intereses y discursos	193

3. La negociación como herramienta de liderazgo	219
4. Recomendaciones para Ecuador: profesionalizar la negociación como clave de vuelta en la lucha al cambio climático	221
5. Algunas consideraciones finales sobre las negociaciones de cambio climático	224
6. Conclusiones	225
Capítulo sexto Hacia un nuevo enfoque de las capacidades negociadoras	229
1. La creación de valor en el modelo colaborativo-integrativo	231
2. El modelo colaborativo-integrativo basado en principios como herramienta en la lucha de intereses política y geopolítica	235
3. El modelo colaborativo-integrativo como herramienta para solucionar la crisis ambiental global	238
4. Los términos de la propuesta del particular al universal	241
5. Los siete elementos del modelo colaborativo-integrativo	243
6. La idea de libertad en el pensamiento seniano	249
7. El enfoque de las capacidades: una propuesta innovadora dentro del pensamiento económico contemporáneo	255
8. Otras reflexiones	261
9. Las capacidades negociadoras como libertades instrumentales del individuo	270
10. Libertades <i>ambientales</i> , la constitución de Montecristi	276
Conclusiones	295
Bibliografía	301

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.....	41
Ilustración 2.....	220
Ilustración 3.....	243
Ilustración 4.....	248
Ilustración 6.....	249

LISTA DE TABLAS

<u>Tabla 1</u> <u>Ejemplo ilustrativo del concepto de “suma cero”</u>	232
---	-----

Abreviaturas

ALBA:	Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América
AOSIS:	Alianza de Países Insulares Pequeños
BATNA:	<i>Best Available Alternative to a Negotiated Agreement</i>
CACAM:	El grupo de Asia Central, del Cáucaso, Albania y Moldavia
CMMAD:	Comisión Mundial de Medio Ambiente y del Desarrollo
CMNUCC:	Conferencia Marco de Naciones Unidas Sobre Cambio Climático
CEPAL:	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CER:	Certificado de Emisiones Reducidas
COP:	Conferencia de las Partes
EIG:	Grupo Integridad Ambiental
EU ETS:	Esquema de Comercio de Emisiones de la Unión Europea
GEI:	Gases de Efecto Invernadero
IC:	Implementación Conjunta
IEA:	Agencia Internacional de Energía
IPCC:	Panel Intergubernamental de Cambio Climático
LDC:	<i>Least Developed Countries</i>
LMDC:	<i>Likeminded Developing Countries</i>
MANN:	Mejor Acuerdo No Negociado
MDL:	Mecanismo de Desarrollo Limpio
NNUU:	Naciones Unidas
NOPA:	<i>Non Possible Agreement</i>
NWP:	Programa de Trabajo de Nairobi
OCDE:	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OMM:	Organización Meteorológica Mundial
OPEP:	<i>Organization of the Petroleum Exporting Countries</i>
PED:	Países en Vías de Desarrollo
PD:	Países Desarrollados
PNBV:	Plan Nacional del Buen Vivir
PNUD:	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PNUMA:	Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente
SENPLADES:	Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo
UE:	Unión Europea
ZOPA:	Zona de Posible Acuerdo

Introducción

La crisis ambiental global presenta al menos dos desafíos notables para la especie humana: uno técnico, dirigido hacia resolver la problemática ambiental en su componente físico, ecológico (políticas de mitigación y adaptación); y uno político, dirigido a trabajar una solución negociada entre múltiples actores, con sus diversas necesidades y prioridades.

A la fecha, frente a la parálisis de las negociaciones internacionales de cambio climático, que no logran plasmar políticas de reducción de emisiones legalmente vinculantes, es evidente como ambos desafíos siguen rezagados. Por tanto, a la ausencia de acciones efectivas y obligatorias en el plano multilateral se suma un dramático enfrentamiento de posiciones entre los actores involucrados.

Dados estos antecedentes, la presente investigación gravita alrededor de dos ejes conceptuales: la *crisis ambiental global*, marco de referencia que contextualiza los términos de la propuesta; y el desarrollo de *capacidades negociadoras*, por ser la solución que se propone para dicha crisis, aún bajo el enfoque de un horizonte utópico al que dirigir las acciones.

La expresión *crisis ambiental* se refiere al riesgo de la continuidad de la vida del planeta por el nivel de consumo de la civilización industrial y por su alto nivel de estándares de producción que ocasionan un notable impacto ambiental. Por tanto, una crisis ambiental o ecológica ocurre cuando el entorno medioambiental donde habita una especie o población experimenta cambios que amenazan su continuidad.¹

La expresión *capacidades negociadoras* se refiere a la posibilidad real de que los actores involucrados en dicha crisis (los ciudadanos de la *polis* mundial) puedan resolverla exitosamente a través de un poderoso instrumento: el *modelo colaborativo-integrativo* de negociación basado en intereses o principios y reenfocado a la luz de los conceptos senianos de *libertad* y *capacidad*.

Sobre el trasfondo de estas dos definiciones, el presente estudio se propone atender una pregunta de fondo: *De que modo las capacidades negociadoras pueden plantearse como una herramienta de resolución de la actual crisis ambiental, cuando, hasta la fecha, ¿múltiples negociaciones multilaterales han fracasado en el sentido de lograr negociar una salida eficaz a dicho problema global?*

¹ En: <https://www.significados.com/crisis-ambiental/>

En el primer capítulo se describe el marco metodológico del presente trabajo, que consiste en la aplicación de la metodología cualitativa y concretamente, de dos herramientas: la revisión bibliográfica de las fuentes principales y la entrevista abierta a actores clave, a través de las técnicas de la retroalimentación y de las preguntas secuenciales (McQuail, Golding, y De Bens 2005).

De igual modo, en este capítulo se procede a describir el motivo por el que se ha escogido la metodología cualitativa, a efectos de atender a la pregunta central de la investigación. En este sentido, la metodología cualitativa ofrece un marco de observación del que es posible analizar situaciones y consecuencias del comportamiento de las personas en relación con culturas, ideologías, experiencias y conocimientos que afectan las acciones. Este enfoque es básico si queremos analizar de qué modo las capacidades negociadoras pueden plantearse como una herramienta de solución de la actual crisis ambiental y si queremos analizar porque múltiples negociaciones multilaterales han fracasado en el sentido de lograr negociar una salida eficaz a dicha crisis.

El motivo de ello radica en una importante característica definitoria de la crisis ambiental: si bien suele apuntarse a las actividades antropogénicas como las causantes de este deterioro ambiental, no se trata de un fenómeno provocado por el ser humano en cuanto especie, sino solo por unos pocos dentro de la especie humana más allá de la retórica según la cual la crisis ambiental es un problema global que afecta por igual a todos, en realidad, hay muchas diferencias tanto con respecto a las responsabilidades, como respecto a los impactos y posibles soluciones (Estenssoro 2014).

Así, el planeta no representa un *hábitat* homogéneo, sino que existe un sinfín de diferencias sociales, políticas y económicas que irremediablemente se traducen en distintas posiciones, interpretaciones y percepciones acerca de la crisis. Como resultado, en la actualidad existe una profunda heterogeneidad de discursos, teorías y enfoques, hecho que dificulta notablemente cualquier proceso entre los actores involucrados.

Después de haber recogido información acerca de los actores y las categorías de análisis que se han seleccionado dentro del marco de la metodología cualitativa, este estudio ha procedido a interpretar su significado y ha llegado a la conclusión que las negociaciones multilaterales dentro del cuadro de la gobernanza ambiental global no avanzan por dos razones principales: la ausencia de voluntad política por parte de uno de los actores, los países del Norte del mundo; y el *modus operandi* negociador: las partes negociadoras países del Norte (países desarrollados) y países del Sur (países en vía de desarrollo), negociaron sobre posiciones y no sobre intereses.

Frente al *impasse*, esta investigación propone a las *capacidades negociadoras* (renfocadas a la luz de los conceptos senianos de *libertad* y *capacidad* y del *modelo colaborativo e integrativo* basado en intereses) como una posible solución a la crisis ambiental, aún bajo la salvedad de un horizonte utópico.

El segundo capítulo analiza la crisis ambiental y la relación del ser humano con su entorno a lo largo de la historia. La funcionalidad de este capítulo dentro del contexto general de la investigación no es meramente descriptiva, sino que radica en la necesidad de contextualizar la crisis ambiental dentro del marco más general de la trayectoria del ser humano sobre el planeta Tierra.

Más en detalle, el capítulo cumple con dos explicaciones básicas para el lector: en primer lugar, describe la relación existente entre ser humano y entorno, es decir, evidencia que tipo de vinculación existe entre el planeta, con sus distintos ecosistemas y el ser humano, en cuanto habitante principal de dicho espacio. A este propósito, no de casualidad el origen etimológico del prefijo *eco* remonta al término griego *oikos*, que significa casa, hogar.

En segundo lugar, el capítulo cumple con la necesidad de explicar porque la relación entre ser humano y naturaleza ha llegado a tener las características que tiene en la actualidad. En otras palabras, el capítulo describe las etapas históricas a través de las cuales esta relación ha llegado al punto de casi colapso civilizatorio que presenciamos hoy en día, planteando por primera vez en la historia de la humanidad un problema estructural, de incierta solución y a escala global.

Sin esta visualización de cómo las ideas ambientales se han transformado y evolucionado en el tiempo, no pueden entenderse cuales fueron las dinámicas que han desencadenado la actual crisis ambiental.

En línea con este razonamiento, si no se esclarecen las causas históricas, culturales, económicas y políticas del deterioro en el tiempo de la relación entre seres humanos y naturaleza, tampoco tendría sentido plantear la pregunta de esta investigación: *De que modo las capacidades negociadoras pueden plantearse como una herramienta de resolución de la actual crisis ambiental, cuando, hasta la fecha, múltiples negociaciones multilaterales han fracasado en el sentido de lograr negociar una salida eficaz a dicho problema global?*

Como complemento de este primer argumento, cabe destacar que, sin estos antecedentes, faltaría, de igual modo, el justificativo conceptual de la propuesta de este estudio orientada a resolver la crisis ambiental: las *capacidades negociadoras*

reenfocadas a la luz de los conceptos senianos de *libertad* y *capacidad* y del *modelo colaborativo e integrativo* basado en intereses.

Dadas estas premisas, el segundo capítulo muestra cómo a lo largo de la historia ha cambiado la relación entre seres humanos y naturaleza, pasando de una vinculación sagrada y de una cosmovisión organicista, a una vinculación oportunista y utilitarista, en donde la naturaleza se ha transformado en una mera fuente de recursos a la merced del individuo. Esta evolución ha desembocado en un “divorcio” en donde a la mencionada ruptura se ha sumado una pérdida de valores y un deterioro moral del individuo, que ha reemplazado su antiguo credo (la madre naturaleza es una madre bondadosa y fuente de sustento para sus hijos) con otro credo: el crecimiento económico *ad infinitum* y la acumulación de bienes materiales a expensas de la naturaleza y de sus recursos siempre más escasos.

El tercer capítulo reviste una función básica dentro del contexto general de la investigación en la medida en que conecta la historia de la relación entre ser humano y naturaleza con la historia del debate ambiental, por tanto, con la historia de las negociaciones medioambientales desde que el tema se lograba posicionar en las agendas de los gobiernos del mundo.

Esta secuencia de eventos, conflictos y negociaciones pretende evidenciar un elemento central en aras a contextualizar la pregunta central de esta investigación: desde sus inicios, el debate ambiental se dividió en dos bloques marcados por muy distintas agendas, prioridades y planteamientos ideológicos. Estos bloques nunca pudieron avanzar en sus negociaciones por dos razones: la falta de voluntad política de los países del Norte y el hecho que las partes negociaron sobre *posiciones* y no sobre *intereses*.

La situación que se acaba de describir impide, (según el *modelo colaborativo e integrativo* planteado por la Escuela de Harvard), que se consolide la satisfacción de los mutuos intereses de las partes, es decir, de las verdaderas necesidades, prioridades y preocupaciones de los actores involucrados. Estos argumentos se desarrollan en el capítulo cinco.

Así, la historia de debate ambiental entre la posguerra y finales del siglo pasado tiene la finalidad de contextualizar la polarización existente entre los países del Norte o países industrializados y los países del Sur o países en vía de desarrollo. Pero esta operación no pretende ser únicamente una “geo-referenciación histórica” de los bloques antagónicos, con sus discursos, ideologías y agendas- sino que pretende evidenciar la esencia, y sobre todo las limitaciones, que acarrea una negociación posicional, es decir,

basada en percepciones partidistas. Si bien este concepto es desarrollado con más profundidad en el capítulo cinco, para efectos de claridad diremos que se trata de una negociación basada en las percepciones subjetivas y relativas de las partes con respecto a una situación, una cuestión o un problema. Por tanto, cada parte “se atrinchera” en una posición, su ideología, sus creencias, su rol percibido dentro del sistema internacional y no cede frente a la posición de la contraparte, que a su vez se atrinchera en su propia apreciación de una situación o problema.

A esta situación de *impasse* se suma otro elemento que complejiza aún más la negociación posicional de las partes: el monopolio intelectual y negociador de los países del Norte versus los países del Sur con motivo de su liderazgo inicial en el debate ambiental, su mejor preparación y sus mayores recursos. En síntesis, su mayor dotación de poder. Así, el Primer Mundo, a través de distintos voceros desde líderes políticos hasta reconocidos escritores y científicos de la época dominó el campo de las negociaciones al igual que dominó la opinión pública mundial, estableciendo, *ab origine*, una clara posición de ventaja versus el bloque antagónico constituido por los países en vía de desarrollo.

Desde una perspectiva negociadora, estas condiciones generaron una asimetría de poder entre las partes que persiste en la actualidad y que exacerba aún más la naturaleza posicional de las negociaciones dentro de la arena de la gobernanza ambiental global. En este sentido, Joan Martínez Alier, no duda en recalcar que los intereses de los países del Norte siempre serán prioritarios en la agenda multilateral de gobiernos e instituciones (Alier 2008).

Otro importante aporte del capítulo tres radica en que evidencia como la crisis ambiental describe un fenómeno político antes que un fenómeno físico-económico, o de cualquiera otra naturaleza. Por tanto, al tratarse de un fenómeno que depende de la voluntad de múltiples actores, la crisis ambiental se plantea también como un *fenómeno negociable*, que puede, y debe, ser mediado y gestionado entre estos múltiples actores.

La aceptación de esta premisa abre las puertas a la propuesta central de la presente investigación: las *capacidades negociadoras* como herramienta de posible solución a la crisis ambiental.

El cuarto capítulo describe los aportes conceptuales del padre fundador de la economía moderna Adam Smith al *modelo colaborativo-integrativo* de negociación basado en intereses. Como se acaba de destacar, este modelo constituye una posible, extraordinaria herramienta de solución para la crisis ambiental global en la medida en que

propone una reconfiguración del *modus operandi* negociador, al plantear pasar de un enfoque confrontativo, competitivo y posicional a un enfoque colaborativo, basado en intereses y (como veremos más adelante) en la generación de valor para las partes.

La trascendencia de este capítulo se debe a un hallazgo extremadamente interesante, que no se encuentra reflejado en ninguno de los principales textos de la prestigiosa Escuela de Harvard, a la que se atribuye la paternidad del modelo de negociación bajo análisis. Así, muy a pesar de que dicho modelo fue sistematizado y popularizado a partir de la reconocida institución norteamericana, las primeras ideas y desarrollos conceptuales de la negociación colaborativa (y de la negociación como disciplina *per se*), en realidad remontan a un intelectual y científico escocés: Adam Smith.

Como se ha indicado anteriormente, esta investigación plantea al *modelo colaborativo e integrativo* basado en intereses como una posible solución para superar la crisis ambiental global. Dicho modelo propone una tipología de interacción que permita a las partes transar desde posiciones subjetivas (su propia interpretación de la crisis, sus responsables, sus impactos y las eventuales soluciones) a un análisis basado en *intereses*, es decir, las verdaderas necesidades, preocupaciones y prioridades de cada una de las partes. Mientras que las posiciones definen una demanda o resolución que se asume respecto a una situación, los intereses los intereses definen el conjunto de necesidades, deseos, inquietudes y prioridades de una parte. Por tanto, los primeros tienen el potencial de bloquear una negociación al dejarla al amparo de las emociones y percepciones subjetivas de cada parte mientras que los segundos tienen el potencial que minimizar el conflicto y acercar las posturas entre las partes.

Finalmente, la correcta investigación de los *intereses* de las partes permite identificar una Zona de Posible Acuerdo o ZOPA, es decir, una zona en donde existe un interés compartido, que va más allá de las subjetividades. El interés compartido que esta investigación identifica es dado por los *derechos ambientales* de todo ciudadano de la *polis* mundial. Se trata de un particular grupo de derechos que la crisis amenaza con perjudicar irremediablemente y que se asocia al disfrute de un medioambiente sano, tanto para las generaciones presentes como para las futuras.

Por tanto, la centralidad del capítulo y su conexión con el resto de la investigación radica en que el texto evidencia importantes especificaciones del modelo, al igual que conceptos centrales como la simpatía/empatía, el interés, el egocentrismo, el espectador/imaginario y el autoanálisis, entre otros.

De igual modo, el capítulo resalta otra contribución sustancial de Adam Smith dentro de la teoría negociadora contemporánea: el rol fundamental de las emociones, en todo su espectro, dentro de las interacciones humanas. Así, el escritor y filósofo escocés, en la obra *La Teoría de los Sentimientos Morales* (1759) describe sus hallazgos acerca de cómo el componente emocional afecta a las acciones humanas, las percepciones del “otro” y las consecuencias no intencionales de dichas acciones.

Como demuestra la amplia literatura existente dentro del *Project on Negotiation* de la Escuela de Harvard (Fisher y Shapiro 2006), el estudio de la emocionalidad del ser humano reviste un rol de primer plano en el manejo de toda negociación por múltiples razones que se exploran en dicho capítulo. Más allá de estas consideraciones, los últimos hallazgos de Smith sellan de modo contundente su contribución a la negociación como herramienta de comunicación efectiva orientada a resultados.

Doscientos años más tarde, otro gran científico que esta investigación aborda en el capítulo seis Amartya Sen complementará esos aportes con un último salto cualitativo: el tránsito del *modelo colaborativo e integrativo* basado en intereses desde su enfoque “individualista” (la defensa de derechos y libertades de personas y países) a un nuevo enfoque universalista: la defensa de las *libertades ambientales* de todo ciudadano de la *polis mundial*. Gracias a este último paso, el *modelo colaborativo e integrativo* basado en intereses se configura como una poderosa herramienta de solución para la actual crisis ambiental global.

El quinto capítulo se refiere al estudio de caso de un país en vía de desarrollo: el Ecuador. Su coherencia dentro del contexto de la investigación se justifica a la luz de dos aspectos: por un lado, el hecho que el debate ambiental y por ende la relativa crisis ambiental global, gravita alrededor de dos bloques negociadores enfrentados: países del Norte (países industrializados, desarrollados) y países del Sur (países en desarrollo). Por tanto, analizar el *modus operandi* de un país que es parte de uno de los bloques antagónicos es indudablemente interesante en aras a visualizar ciertas dinámicas, retos y desafíos. Por otro lado, las *capacidades negociadoras* identifican una herramienta práctica, una destreza que puede y debe ostensiblemente mejorar el rendimiento y los resultados de los actores que la implementan: en terminología seniana, las *capacidades negociadoras* deben definir una *capacidad instrumental fundamental*. Esta especificación hace que resulte sumamente valioso ofrecer un ejemplo empírico de su aplicabilidad en un contexto real dentro del panorama de la gobernanza ambiental global.

Concretamente, el capítulo aborda los retos y desafíos de las negociaciones del Ecuador en la temática específica del cambio climático. El caso que se ha escogido la Iniciativa Yasuní-ITT es emblemático no solo por el alcance innovador de la propuesta, un esquema de Emisiones Netas Evitadas (ENE) desde un país megadiverso como el Ecuador, sino porque muestra como una negociación puede fácilmente estancarse, cuando no se logra pasar de las *posiciones* a los *intereses*.

Según la presente investigación, las *capacidades negociadoras* representan una poderosa herramienta que debe constituir el eje dentro de las políticas públicas y dentro de las estrategias de política exterior de los países. En especial, de aquellos países que se encuentren en vía de desarrollo. Esta exigencia se plantea por el hecho que existe una infinidad de agendas e intereses que los países (independientemente de su peso y poderío dentro de la geopolítica internacional) deben negociar permanentemente. Caso contrario, su espacio de maniobra y la defensa de sus intereses en los más variados ámbitos (comercial, económico, ambiental, entre otros) quedará a la merced de otros actores más poderosos del sistema internacional.

En el sexto capítulo se describen los términos finales de la propuesta de este estudio: replantear las *capacidades negociadoras* como *libertades instrumentales fundamentales*, es decir, como herramientas de defensa de libertades y derechos, según la interpretación *seniana* de los conceptos de *libertad* y *capacidad*. Esta transición conceptual permite al enfoque negociador pasar de un plano individual (los intereses particulares de individuos y países), a un plano universal: la defensa de los derechos y libertades de los habitantes de la *polis mundial*; concretamente, de esas *libertades ambientales* que el deterioro ambiental está irremediablemente perjudicando.

Al mismo tiempo, con esta transición, se logra pasar del *modelo distributivo-competitivo* basado en posiciones y en una actitud conflictiva hacia “el otro”, al *modelo colaborativo-integrativo* basado en intereses y en una actitud de colaboración y trabajo conjunto con “el otro”.

Finalmente, como último eslabón de la propuesta que este estudio plantea, la defensa de los derechos y libertades de los habitantes de la *polis mundial* (y concretamente de las *libertades ambientales*), representa el interés supremo que debe guiar al *modelo colaborativo-integrativo*, en cuanto modelo basado en *intereses*. Se trata de un planteamiento innovador, que tiene el potencial de alejar definitivamente el debate ambiental del esquema de *ganar-perder*, que hasta ahora ha marcado las negociaciones llevando a muy escasos resultados dentro del intrincado panorama de la gobernanza

global. Este modelo es conocido como modelo de *suma cero*, en el sentido que la negociación no arroja resulta apreciables, duraderos y satisfactorios para las partes.

Contrariamente a este enfoque, el modelo que se describe en el presente estudio plantea un esquema de *ganar-ganar*, en donde ambas partes (no solo una) logran una *relativa* satisfacción de sus *intereses*.

El capítulo comparte entonces con el lector una serie de conclusiones: el *modelo colaborativo-integrativo* de negociación basado en intereses, reenocado a la luz de los conceptos senianos de *capacidad* y *libertad* más la nueva inmensa Zona de Posible Acuerdo (los *derechos ambientales* de todo habitante de la *polis mundial*) representa una notable herramienta para favorecer la solución de la crisis ambiental global.

Desde este enfoque, las *capacidades negociadoras*, ofrecen una oportunidad para estabilizar las discusiones alrededor del futuro régimen y para resolver la crisis ambiental global. Por otro lado, al no existir una voluntad política por parte de los países del Norte, dicho modelo se plantea como un horizonte utópico, un camino esperanzador que debería guiar las acciones de estadistas y gobiernos.

Con respecto a la contribución epistemológica al ámbito de conocimiento concreto de este estudio (la metodología de negociación contemporánea y concretamente el *modelo colaborativo e integrativo* basado en intereses) este trabajo de investigación realiza, a criterio de la autora cuatro aportes principales:

- a) Identifica en Adam Smith el primer pensador que identificó (hace doscientos años) algunos de los principales conceptos de la negociación contemporánea, concretamente, de la negociación colaborativa. Entre ellos, el concepto de interés, de simpatía, la figura y rol del espectador imparcial, la importancia del intercambio en las relaciones humanas y el impacto central de las emociones en dichas interacciones. Estos hallazgos no solo legitiman los aportes del pensador escocés dentro de un campo de conocimiento nuevo (la negociación como disciplina) sino que legitiman unas contribuciones epistemológicas fundamentales al *modelo colaborativo-integrativo* basado en intereses, que será popularizado doscientos años más tarde por los profesores Roger Fisher y William Ury, padres fundadores del *Harvard Negotiation Project*, radicado en la Universidad de Leyes de Harvard.
- b) Reenfoca el *modelo colaborativo-integrativo* basado en intereses llevándolo de su originario plano individual (la defensa de los intereses propios de una persona o país particular) a un plano mucho más universal, holístico: la defensa de los *intereses* de todo habitante de la *polis mundial*. Concretamente, la defensa de esos

derechos ambientales que la crisis esta irremediabilmente perjudicando. Curiosamente, si bien es difícil precisar el origen histórico de la negociación (la negociación es tan antigua como la historia de las relaciones entre grupos humanos) por otro lado, podríamos decir que los heraldos de la antigua ciudad-estado griega la *polis* fueron los primeros “negociadores formales” de los que tenemos noticias escritas (Siglo VI a.C.). Estas figuras eran las encargadas de salir a negociar todo tipo de asunto entre una ciudad y la otra, además de lidiar con asambleas populares de cada ciudad-estado (la *polis griega*). En este sentido, el arte de la negociación (replanteada en los términos que en este estudio se proponen) regresaría a sus orígenes, como poderosa herramienta de comunicación efectiva orientada a resolver los asuntos de la *polis*. Pero con un salto cualitativo sustancial: la defensa de los derechos del ciudadano de una nueva *polis mundial*, global y concretamente, de esos *derechos ambientales* que la crisis ambiental está perjudicado. Así, las *capacidades negociadoras* adquieren una connotación mucho más universal, holística y un rango de acción mucho más amplio respecto a su potencial en cuanto herramienta de comunicación efectiva de las personas.

- c) Como otro aporte, cabe destacar que la literatura académica en el idioma español dentro de este ámbito de conocimiento es sumamente escasa. Concretamente, es muy escasa la literatura académica dentro de la región latinoamericana. A criterio de la autora, esta circunstancia se debe no solo a la ausencia de una cultura negociadora que fomente e incentive este tipo de investigaciones en la región, sino a una dependencia cultural del modelo cultural norteamericano. Así, el *Project on Negotiation* de la Escuela de Harvard, al posicionarse como el primer proveedor de la reconocida metodología colaborativa e integrativa y al “golpear primero” desde las aulas de una de las más prestigiosas universidades del mundo, no tuvo dificultad en marcar un hito a nivel mundial. Cabe también destacar que la negociación representa una herramienta transversal en todo ámbito profesional, lo que facilitó su penetración dentro de las principales industrias nacionales e internacionales. Como última consideración, es indispensable producir literatura en este ámbito por una razón que vale la pena recalcar, a título de cierre: la “barrera del idioma” desincentiva el hecho de “acercase” a un texto y aun cuando el lector acceda, impide un conocimiento a fondo de los temas tratados por las limitaciones en la comprensión del idioma no nativo; finalmente, dicha barrera presenta una distorsión cultural no indiferente debido al hecho que existen factores idiosincráticos que

aplican y funcionan muy bien en una cultura (en este caso, la cultura norteamericana) pero que no funcionan del mismo modo en otra cultura (en este caso, la latina). Estos elementos apuntan hacia la necesidad y urgencia de impulsar una producción literaria propia, enraizada en la realidad, en las características y en los desafíos propios de la región.

- d) A criterio de la autora, el sentido en general de la producción académica no reside solo en un aporte epistemológico al conocimiento de una limitada élite de expertos e investigadores. De ser así, solo algunos aprovecharían los hallazgos de las personas que se dedican a investigar. No de casualidad la raíz etimológica del término “universidad” remonta al término latín *universitas*, que significa “universal, dirigido hacia todos, que va hacia todos”.

La negociación y por ende el desarrollo de *capacidades negociadoras* no es hoy en día una opción entre otras sobre la mesa. Es una necesidad. Más aún si la proyectamos a una escala universal, global y si la referenciamos a países en vía de desarrollo, que deben constantemente negociar sus agendas en el intricado y sumamente asimétrico sistema internacional.

Por tanto, el desarrollo de las *capacidades negociadoras* debe absolutamente ser impulsado a través de incentivos que procedan desde las instituciones principales de cada sociedad. Como resultado, deben constituir el eje de las políticas públicas y de las estrategias de cualquier país, en especial, de un país en vía de desarrollo, que constantemente tiene que negociar múltiples agendas no solo medioambientales, sino comerciales y políticas con múltiples y muy agresivos actores dentro del panorama geopolítico mundial.

Negociar es fuente de poder. Y un gran poder. Pero tiene sus reglas del juego que hay que conocer y con las que hay que familiarizarse. Negociar no es una disciplina más dentro del conocimiento humano: es una grande y poderosa herramienta que tiene el potencial de nivelar el terreno entre actores con una muy diferente dotación de poderes. Estas consideraciones finales nos llevan a mi personal conclusión: es imperativo fomentar desde las instituciones y hacia las instituciones una cultura negociadora y de este modo, crear rápidamente capacidades: universidades, sector público, sector privado, organizaciones no estatales deben unirse en un único esfuerzo hacia generar y fortalecer dichas capacidades. En resumen, lo que ha hecho y muy exitosamente el Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard. En este sentido, es intuitiva la conclusión de la autora: es necesario impulsar la

producción de literatura académica y no académica en este nuevo ámbito de conocimiento, con el fin de llegar a todo tipo de públicos. El motivo radica en que aprender a negociar puede marcar la diferencia no solo para personas y países, sino para la propia *polis* mundial con su compleja agenda de problemas transnacionales y sobre todo, con su apremiante necesidad de sobrevivir a la crisis ambiental global.

Capítulo primero

Metodología

La metodología describe el conjunto de métodos o instrumentos elegidos para realizar un trabajo de investigación. Al igual que la mayoría de las tesis en ciencias sociales, esta tesis se define como no experimental, por lo que se realiza sin manipulación de las variables y se observan situaciones ya existentes. Es una investigación *ex post facto*, en donde el investigador no tiene control directo sobre las variables, sino que, al máximo, podrá predecir que ciertos efectos volverán a repetirse en futuro *ceteris paribus*, al operar dichas variables independientes (Dominguez 2016).

Por el lado de la tipología, la presente tesis tiene una finalidad básica (aumenta el conocimiento sin un fin práctico, inmediato); naturaleza teórica (apunta hacia identificar algunos conceptos para articularlos dentro de una teoría) e histórica (analiza ciertas etapas históricas al fin de evidenciar una situación dada y contextualizar la pregunta de investigación).

Con respecto al tipo de enfoque, la tesis se inserta dentro de los estudios de carácter exploratorio. Dichos estudios preparan el tema para los descriptivos cuando el tema es poco estudiado por lo que sirven para descubrir conceptos y variables.

Finalmente, esta investigación se apoya en la metodología cualitativa. Como su nombre sugiere, esta metodología apunta a identificar cuantas cualidades sea posible de un fenómeno dado al fin de lograr un entendimiento lo más profundo posible de dicho fenómeno. La investigación cualitativa es de tipo inductivo, es decir, procede desde la observación particular hacia conclusiones generales. Es flexible y se presta para la exploración; es holística, en el sentido que considera el fenómeno como un todo; hace énfasis en la proximidad con la realidad empírica; por ello, los investigadores participan en la investigación a través de la interacción con los sujetos que estudian, para posteriormente analizar e interpretar personas y fenómenos. Pero entre estos dos grupos, se enfocan más en los segundos, por lo que parte de su tarea es minimizar la distorsión de prejuicios y creencias propias de los sujetos que son parte de un estudio.

Como complemento de estas especificaciones, la metodología cualitativa es empática, busca implicación, es subjetiva e incluyente y para lograr este involucramiento, se plantea como una herramienta intuitiva y recursiva, en donde la creatividad personal del investigador adquiere un papel importante (Dominguez 2016).

A diferencia de la metodología de investigación cuantitativa, la metodología cualitativa no apunta hacia probar o medir en que grado una determinada cualidad está presente en un fenómeno dado sino más bien identificar cuantas más cualidades sea posible. Por estas premisas, no se contemplan análisis estadísticos ni se determinan variables operativamente; los fenómenos no son susceptibles de medición alguna, ni la metodología pretende probar teorías o hipótesis. Al contrario, se apunta a generar hipótesis, a comprender y a expandir el conocimiento (metodología probabilística); no tiene reglas de procedimiento y más bien, al enfocarse en el estudio de procesos, estructuras y personas en su conjunto, esta metodología otorga un carácter único a las observaciones y privilegia la fenomenología e interacción versus la generalización.

Con respecto al análisis de datos, este análisis es de tipo histórico-descriptivo y la recogida de los datos será a través de métodos etno-sociológicos (entrevistas a expertos, observación participante, grupo de discusión y análisis documental). En este sentido, el investigador realiza registros narrativos de los fenómenos bajo estudio y se apoya en herramientas cuales la observación participante, los grupos de discusión y las entrevistas.

Así, existe una propensión hacia comunicar e interactuar con las personas que son parte del fenómeno analizado, por lo que el uso de las preguntas es un eje central (preguntas estratégicas, lineares, reflexivas, entre las principales) (Aguilar 2017). La comunicación logra entonces ser más horizontal y logra enfocarse hacia fenómenos sociales, al posibilitar la tarea de análisis dentro de un entorno natural. Por otro lado, las características que se han brevemente descrito otorgan a la metodología una gran validez interna pero una menor validez externa, puesto que sus hallazgos no son generalizables a toda la población, a diferencia de la metodología cuantitativa (sus hallazgos son generalizables).

Para esta investigación se han aplicado dos herramientas de la metodología cualitativa: la revisión bibliográfica de las fuentes principales y la entrevista abierta a actores clave, concretamente, en los capítulos 3 y 5 (Lew 2011; Kitchin y Tate 2013).

En la revisión bibliográfica se analiza la información relevada a través de la recopilación de textos de interés sobre los tópicos señalados y la categorización de algunos subtemas: a) la metodología negociadora de la Escuela de Harvard; b) los conceptos de interés simpatía y observador externo de Adam Smith; c) los conceptos de libertad y capacidad de Amartya Sen; y d) cinco categorías de análisis: la historia de la relación individuo-naturaleza, aportes de los autores principales, obras específicas, conceptos destacados e ideas inéditas.

Este estudio se propone explicar brevemente el eclecticismo que ha llevado a incluir autores de tradiciones teóricas que van desde Adam Smith, hasta autores contemporáneos como el Premio Nobel de Economía Amartya Sen y los profesores Roger Fisher² y William Ury, padres fundadores del *Negotiation Project on Negotiation* de la Escuela de Leyes de Harvard (Cambridge, EEUU).

Dichos autores, a pesar de las distintas procedencias culturales, temporales y geográficas tienen un denominador común: el espíritu del humanismo.

Esta idea renvía al humanismo renacentista, corriente cultural europea que se desarrolló en la Italia del siglo XV y considera al ser humano la medida y el eje de todas las cosas (Antropocentrismo) (Horta 2009; Johnson 2001). Al mismo tiempo, se trataba de un ser con extraordinaria curiosidad, desarticulada, espontánea y audaz, hacia múltiples ámbitos del conocimiento. Un ejemplo notable de este espíritu fue Leonardo da Vinci (1452-1519), cuyos conocimientos abarcaban la arquitectura y la ingeniería, la pintura, la escultura, la medicina, entre otras disciplinas y artes de su época (Johnson 2001).

Con respecto a su matriz conceptual, el humanismo describe un concepto polisémico, que visualiza de forma integrada los valores humanos y que gravita alrededor de una idea subyacente: el amor hacia la humanidad, hacia la esencia misma del ser humano. Se trató de un movimiento ideológico que conjugaba una vocación filantrópica con una profunda mirada hacia el antropocentrismo de la cultura clásica grecorromana.

En línea con estos argumentos, la cultura humanista exigía lograr una formación integra del ser humano, en donde debían no solo rescatarse las obras de la antigüedad clásica (modelo de conocimiento perfecto), sino todas aquellas ciencias que gravitaban alrededor del espíritu humano como la literatura, la retórica, la filosofía, la historia, la gramática o la filosofía moral. Estas disciplinas que debían triunfar frente al dogmatismo y al oscurantismo de la Edad Media (Burckhardt 1982). En línea con esta premisa, los intereses y bienestar del individuo deben recibir atención por encima de cualquier otra consideración. Entonces, era en base a esta supremacía del ser humano que debían evaluarse no solo los demás seres vivientes, sino el mundo en su conjunto.

Desde el punto de vista histórico, la doctrina antropocéntrica, fruto de la tradición grecorromana, se imponía conjuntamente a los valores y de la cultura humanista-

² El Profesor Roger Fisher falleció en 2002 a la edad de 90 años en Hanover, New Hampshire. Es considerado como el padre fundador del *Program on Negotiation* (PON) de la Escuela de Harvard (Cambridge, MA, EEUU) y uno de los mayores expertos en negociación a nivel mundial. Nota de la autora.

renacentista, en contraposición con la cosmología teocéntrica de la cultura medioeval, en donde el centro del universo y de todas las actividades humanas era Dios. Este paso implicó, en el fondo, retirar poder a un principio creador, para entregar finalmente este mismo poder al ser humano. Se trataba de un cambio profundo, que implicaría enormes transformaciones atestiguadas por la excepcional producción intelectual y artística del Renacimiento. Pero, si bien el antropocentrismo había creado las premisas filosóficas que permitieron los extraordinarios resultados del Renacimiento, por el otro, a partir de aquel momento, la matriz humanista empezaría a ceder el paso a una connotación siempre más utilitarista. Es así como el antropocentrismo originario pasaba de ser una doctrina humano-céntrica a una doctrina basada en la búsqueda del placer y la felicidad (Sen 2012, 77).³ el anhelo hacia la satisfacción de deseos y necesidades empujaba al sujeto hacia buscar ávidamente y utilizar de forma ilimitada cualquier tipo de recurso; unas tendencias que se fueron consolidando paralelamente a los adelantos de la ciencia y de la tecnología, hasta llegar a la actual situación de crisis ambiental global.

El pensador escocés Adam Smith (1723-1790) es también un claro espíritu humanista. Dicha connotación lo llevó a explorar diferentes ciencias y disciplinas, desde la retórica y literatura hasta la lógica, la gramática, la astronomía y la filosofía moral. Por tanto, no debe sorprender el hecho que sus aportes conceptuales y hallazgos definan también el origen histórico de la metodología negociadora contemporánea. A parte sus notables aportes hacia la definición de la teoría negociadora contemporánea, en sus obras Smith siempre reveló una gran atención hacia el ser humano; mejor dicho, hacia la persona real y concreta, “aterrizada” en la realidad de su vida diaria, con sus necesidades, desafíos e interacciones; una persona que vive de modo a menudo problemático su relación de codependencia con la sociedad que le acoge: por un lado, la sociedad le ampara y le otorga al individuo esa seguridad de la que carece afuera de esta; por el otro, la sociedad impone reglas de juego que derivan de la necesidad de coexistir y de maximizar las acciones y los recursos humanos. En este sentido, el carnicero no se pone a vender cerveza, ni el vendedor de cervezas se pone a vender carne. La necesidad del otro obliga a buscar compromisos compartidos y aceptados universalmente.

Pasando al Premio Nobel Amartya Sen, el pensador hindú coloca el individuo y su bienestar real al centro de todas sus investigaciones. Es más, el interés por las teorías

³ Cabe destacar que, en su versión más reciente, el contenido del utilitarismo, como lo indica Sen, ha cambiado en su contenido. Ya no es el placer o la búsqueda de la felicidad sino “[...] la satisfacción del deseo o de algún tipo de representación de la conducta de elección de una persona [...]” (Sen, 1999, 79).

del desarrollo humano, de la elección pública y de la economía del bienestar hacen de Sen un referente dentro de la crítica al utilitarismo dominante. Así, Sen propone integrar elementos como la libertad y la justicia en el cálculo del desarrollo puesto que el florecimiento del ser humano (dentro de la visión seniana) debe representar el medio y el fin de todo desarrollo. En este sentido, solo puede lograrse una buena vida, una vida digna de ser vivida, si las instituciones garantizan las libertades *reales* de los sujetos (Sen 1999; Sen y Kliksberg 2007). Adicionalmente, ambos Smith y Sen afirman que existe una relación entre las necesidades y las condiciones de vida de las personas. Como resultado, el origen de la economía y su función principal radica en estudiar la valoración de las oportunidades que tienen los sujetos para vivir bien (Sen 1999; 2012). En este sentido, la economía debe estar al servicio del ser humano⁴ y en especial, de los más desfavorecidos; una visión centrada *en el ser y no en el tener*; y una visión que concibe de forma integrada los valores humanos, sin reducirlos a cuantificaciones materiales como utilidades, renta o riqueza (Sen 1999; 2012).

Finalmente, los profesores Roger Fisher y William Ury de la Escuela de Harvard, desarrolladores de la metodología negociadora basada en el enfoque colaborativo-integrativo basado en intereses, comparten el mismo espíritu humanista de los autores que se han mencionado. El motivo de ello es que Fisher y Ury colocan al centro de su modelo al ser humano, con sus necesidades, intereses, miedos, temores y puntos de quiebre. Se trata de un ser humano que presenta serias dificultades a la hora gestionar el conflicto y las interacciones son sus semejantes debido a las posiciones, subjetividades y emociones que caracterizan su proceder; y se trata de un ser humano que se asemeja más al *homo homini lupus* de Thomas Hobbes y menos al perfecto comunicador que sería deseable dentro del modelo que los profesores plantean.

Otro elemento humanista que acomuna los autores es dado por el componente político, entendido como aquel sistema referencial de las relaciones humanas que ha influenciado la configuración de ideologías políticas y guiado comportamientos colectivos (González Sierra 2001). González menciona que podrían describirse esos ideales como una combinación de la defensa de la dignidad de la persona y de la autonomía individual. En este sentido, la persona no es un ente aislado, ni un objeto de la comunidad política, sino un ser humano que es individualmente valioso, merecedor de

⁴ Sen es uno de los mayores detractores del PIB como indicador económico al relacionarse solamente con el crecimiento económico y con los niveles de la renta (Sen 1999, 19-21-22; 30).

respeto y dignidad, sin importar la raza, el credo o su extracción social (Gómez Peralta 2010).

Finalmente, las *capacidades negociadoras*, enfocadas como libertades instrumentales y encasilladas dentro del *modelo colaborativo-integrativo* basado en intereses, permiten pasar del plano individual (los intereses particulares de personas y países) al plano universal de la defensa del ser humano de toda la injusticia, desorden y la violencia. En este sentido, es interesante observar, como González destaque que en la actualidad no se puede hablar de un único humanismo, sino de al menos dos: uno “comunitarista”, centrado en derechos societarios y otro individualista, centrado en derechos individuales (González Sierra 2001).

Con respecto al componente político, Adam Smith en sus obras deja rastros de su preocupación por los estragos de las actividades antropogénicas e identifica estrechas relaciones entre condiciones de vida y necesidades humanas, un concepto que Sen llamará *diferencias entre perspectivas relacionales* (Sen 1999, 42): la posibilidad de disfrutar de ciertos bienes y servicios exige pautas de conducta arraigadas que varían de una comunidad a otra y que legitiman (o marginalizan) a ciertos individuos y a sus acciones respectivas.

Con respecto a Amartya Sen, al autor de *Desarrollo y Libertad* (1999) centra su análisis político en el rol y en las interconexiones entre las libertades, llegando a identificar cinco libertades fundamentales que deben existir en cualquier sociedad decente: oportunidades económicas, libertades políticas, servicios sociales, garantías de transparencia y seguridad protectora (Sen 1999; 2012). Sen se centra en analizar el rol y el respaldo de las instituciones con respecto a garantizar esas libertades, puesto que las eventuales ineficiencias de las instituciones se traducen en desigualdades y las desigualdades, a su vez, se traducen en un problema político. En este sentido, Sen investiga instituciones básicas como el estado, el mercado y los partidos políticos al fin de identificar en qué modo estos contribuyen a incrementar (o no), estas libertades fundamentales, sin las cuales no tiene sentido hablar del ciudadano político ni de una vida “que vale la pena ser vivida”. Por tanto, el argumento de incluir un análisis de resultados en la evaluación de las políticas y de las instituciones, es un requisito trascendental puesto que las actividades humanas condicionan la libertad del sujeto (Sen 1999; 2012).

Otro componente político que aparece en la presente investigación remonta a las ideas desarrolladas por la ecología política, un movimiento enfocado en la solución de los problemas ambientales, a través de la ejecución de políticas a favor de la

sustentabilidad ambiental (Martinez Alier y Muradian 2015). La era de la ecología moderna fue inaugurada por R. Lindeman y G. Evelyn Hutchinson, a partir de su obra *The Trophic-Dynamic Aspect of Ecology*, en 1942 (citado por Estenssoro 2014, 55). A pesar de sus planteamientos fueran influenciados por distintas corrientes, (desde el movimiento feminista hasta los movimientos pacifistas y de defensa de los derechos humanos), existía una crítica común hacia el capitalismo con sus estructuras sociales, estructuras de poder y modo de producción y el reparto inequitativo de recursos. Desde este ángulo, la ecología se planteaba como un contra discurso político y geopolítico versus el monopolio de ideas neo-mathusianas que habían monopolizado el primer debate ambiental, a partir de la aparición del Club de Roma (1972) y de su polémico informe *Los límites del crecimiento* (Meadows et al. 1972). La obra, si por un lado causó un enorme impacto en la opinión pública de la época potenciando el malestar derivado de la crisis energética e industrial de la década de los setenta, por el otro, constituyó el eje del discurso político dominante de los países industrializados y ricos: el motivo del actual deterioro ambiental debía buscarse en la tendencia a la aceleración demográfica de los países en vía de desarrollo, junto a su pretensión de alcanzar los estándares de desarrollo y bienestar de los países de Norte (Estenssoro 2014, 81). Contrariamente al planteamiento del mundo desarrollado, la ecología política proponía una nueva visión en donde primaba el sujeto concreto, real, sumido en su entorno ecológico y en pequeñas comunidades. Sobre este trasfondo novedoso, ciencias naturales y ciencias sociales debían juntarse en una interpretación conjunta de los problemas que enfrenta la humanidad (Estenssoro 2014, 58).

Otra herramienta cualitativa utilizada en esta investigación es dada por las entrevistas abiertas con actores clave. La entrevista abierta (o entrevista en profundidad) es una técnica de investigación cualitativa por la que el investigador asume el rol de entrevistador de una persona de interés y procede a dirigir y moderar la conversación. Al mismo tiempo, el investigador cede espacio a la persona entrevistada, con el fin de que esta manifieste sus criterios, opiniones y puntos de vista acerca de un tema dado. Así, este tipo de herramienta apunta hacia visibilizar, entender las perspectivas de los entrevistados respecto ciertas vivencias y experiencias, pero “a través de sus propias palabras”(Taylor y Bogdan 1987).

Para el desarrollo de las entrevistas se utilizarán la técnica de la retroalimentación, y de las preguntas secuenciales (McQuail, Golding, De Bens 2005).

Las mencionadas técnicas presentan la ventaja de conseguir información valiosa filtrando las normales barreras que las personas presentan a la hora de profundizar sobre aspectos personales y/o problemáticos; de igual modo, aumentan la concientización de los entrevistados acerca de la importancia del tema, plantean un conjunto de problemas y el necesario desarrollo de una solución (McQuail, Golding, De Bens 2005). Finalmente, las preguntas sirven para interpretar datos y tomar las acciones apropiadas. Esto se logra estimulando un enfoque participativo de los entrevistados frente a los temas planteados y generando, de este modo, un clima de compromiso y responsabilidad de cara a la problemática planteada.

La técnica de la retroalimentación o *feedback* parte del supuesto que toda situación con un entrevistado requiere de una retroalimentación: el entrevistado (o el grupo en donde se está actuando como facilitador) puede tener un nivel de energía bajo y estar cansado; puede necesitar mejorar algunos comportamientos o superar barreras para comunicar información sensible o muy personal. En este sentido, el manejo de la retroalimentación representa una gran responsabilidad (McQuail, Golding, De Bens 2005, 18).

La técnica del *feedback* puede involucrar: 1) el andamio del encuentro; 2) si los resultados se han, o no, conseguido; 3) como los entrevistados (individuo o grupo) se están comportando; 4) como las decisiones se están tomando; 5) como es el desempeño de la persona que promueve el la retroalimentación (McQuail, Golding, De Bens 2005).

Con respecto a los principios generales de una buena retroalimentación, hay que indicar que dicha técnica se entiende como una herramienta positiva, cuyo objetivo es de mejorar una situación determinada, sin ánimo de crítica. Se trata, por tanto, de una reflexión con un objetivo positivo. Los principios generales pueden resumirse de este modo: 1) describir versus evaluar: manifestar al entrevistado lo que el entrevistador ha observado, evitando todo comentario acerca del entrevistado *per se*; 2) ser específico versus ser general: describir exactamente los hechos, de tal modo que los hechos (y no las impresiones o percepciones) estén a la base de la retroalimentación; 3) solicitar la retroalimentación y no exigirla: no forzar al entrevistado si no quiere colaborar o si a lo mejor no es el momento oportuno para él; 4) realizar la entrevista dentro de un cronograma apropiado: el proceso de *feedback* es tanto más provechoso cuanto más cercano a los acontecimientos que se quieren analizar; 5) enfocarse en los cambios: hacer sugerencias para canalizar las mejoras que el entrevistado pueda implementar; 6) revisar el proceso: asegurarse de haber comprendido de modo claro y preciso la información

recibida. En este sentido, es muy recomendable aplicar la técnica del parafraseo algunas veces durante la concersación; 7) demostrar interés: manifestar al interesado empatía con su discurso y sus argumentos (McQuail, Golding, De Bens 2005).

Con respecto a los formatos, la técnica de la retroalimentación presenta algunas alternativas. De modo resumido, las principales son: 1) en caso que la retroalimentación sea dirigida a un grupo: elaborar una encuesta para los miembros del grupo. La misma será posteriormente analizada en conjunto con el grupo y se decidirá un plan de acción; 2) generar un listado de preguntas predeterminadas y preparadas en un rotafolio (*flip chart*) y dirigirlas a la persona de interés; 3) en caso que la retroalimentación sea dirigida a un grupo, elaborar una pregunta específica y pedir a los miembros del grupo que brinden respuestas personales, para posteriormente intercambiarlas entre ellos; utilizar el *force-field analysis* para discutir los resultados (McQuail, Golding, De Bens 2005); 4) investigar con la persona de interés un tópico y recibir su retroalimentación espontánea sobre dicho tópico⁵.

Con respecto a la técnicas de las preguntas secuenciales, este proceso consiste en un ejercicio de evaluación estructurado a través de una secuencia de preguntas dirigidas hacia una persona de interés o un grupo, dependiendo de los casos. Esta técnica debe usarse cuando se quiere relevar información sensible, cuando quiere provocarse un debate y/o cuando se quiere poner en discusión un determinado *statu quo*. Su objetivo es de arrojar información, testar afirmaciones y/o provocar ciertas reacciones de las personas, (como una actitud negativa o cinica) con el fin de inducir, eventualmente, el cambio (McQuail, Golding, De Bens 2005). Como resultado, se trata de una técnica que “provoca chispas”, es decir, que estimula reacciones emocionales en la persona de interés, eliminando las barreras que se tienen hacia visibilizar y compartir cierta información. De igual modo, se favorece la concientización de los problemas más importantes, al igual que las posibles soluciones.

Cabe destacar que, por las propias características de la técnica bajo análisis, podrían surgir desacuerdos, por lo que es importante estar preparados para manejar y gestionar situaciones de potencial conflicto.

Las preguntas secuenciales requieren de una serie de pasos para su eficaz implementación. El primero consiste en analizar la cuestión a tratar en su totalidad y

⁵ Para más detalles sobre 1) Los ocho pasos de un proceso de retroalimentación, 2) el lenguaje del proceso de retroalimentación y finalmente algunas técnicas para mejorar los resultados del proceso consultar el texto de McQuail, Golding, De Bens 2005,19-21.

elaborar, a continuación, una batería de preguntas a imbuído, de una perspectiva “macro” a una perspectiva “micro”, es decir, de preguntas generales y no personales a preguntas específicas y más personales. Cada pregunta debería testar una cierta situación de una forma desafiante, de tal modo que la entrevista revele información valiosa y fidedigna.

El segundo paso consiste en preparar y escribir una sola pregunta en la parte alta de una página en blanco y en utilizar el resto del espacio para apuntar las reacciones de la persona entrevistada. Es importante no mostrar antes de tiempo la pregunta antes de que la misma sea oportunamente atendida (McQuail, Golding, De Bens 2005, 153).

Por el lado de la tipología de las preguntas, estas serán de tipo abierto; iniciarán con las fórmulas: ¿Qué?, ¿Cómo?, ¿Cuándo?, ¿Por qué?, ¿Quién?

Esta estructuración permitirá a los entrevistados que se extiendan en sus respuestas, arrojando información y detalles que enriquecerán los resultados de la conversación. Las preguntas que se dejarán de lado son las preguntas de tipo cerrado, es decir, aquellas preguntas que prevén una respuesta del tipo SI/NO por parte del entrevistado. El motivo de ello es que este segundo tipo de preguntas es más propenso a generar sesgos por parte del entrevistado, al suponer la expresión de un criterio propio (Ej: *¿Cree Usted que las negociaciones de medioambiente no avanzan por culpa de China?*). Finalmente, se trata de preguntas que, por su propia naturaleza, no arrojan información, al implicar una respuesta de tipo afirmativo o negativo, sin más aclaraciones ni detalles por parte de la persona de interés.

Las preguntas serán principalmente de cuatro tipos: lineares, reflexivas, estratégicas y circulares. Las preguntas lineares buscan obtener información de la contraparte entrevistada. Estas preguntas empiezan con las siguientes expresiones: cual, cuando, quien, para que, porque, donde, como, que; las preguntas reflexivas se refieren a un futuro hipotético, utilizan condicionales o potenciales (*que pasaría si[...]; estaría Ud. dispuesto a [...]*) al fin de dibujar posible escenarios y estimular las capacidades de análisis del entrevistado; las preguntas estratégicas inducen a que el entrevistado identifique una conclusión (*que cambios le haría Ud. al Acuerdo de Paris?*); finalmente, las preguntas circulares apunta hacia identificar conexiones entre las partes (*Usted ha participado en la COP del 2010 cuando era presidente el Eco. Rafael Correa, cierto?*).

Más allá de la tipología, las preguntas son en sí una herramienta estratégica que permiten desencadenar algunas dinámicas fundamentales en el entrevistado como la escucha activa, la información, la reciprocidad y la empatía. Estas dinámicas son fundamentales en la medida en que permiten que la comunicación fluya de un modo

amigable; al mismo tiempo se trata de una herramienta sumamente productiva para el investigador, en el sentido de dilucidar información, abatir barreras y generar energías muy positivas entre las partes (Aguilar 2017).

La escucha activa es una extraordinaria herramienta tanto por el lado del entrevistador como por el lado del entrevistado: por el lado del entrevistador, permite empatizar con el entrevistado, es decir, permite sensibilizarse con una determinada situación de esta persona y tener una conversación agradable, fluida; de igual modo, permite captar información valiosa del entrevistado como hechos, vivencias y experiencias personales (McQuail, Golding, De Bens 2005; Bordone 2013, entrevista personal).

Con respecto a la información, se trata de un eje fundamental, que representa un objetivo funcional y altamente estratégico dentro de la investigación. Sin esta etapa, no es posible pasar al posterior (y último paso) del análisis de significados por parte del investigador. Por otro lado, debido a barreras psicológicas del sujeto (miedo a expresar opiniones y criterios, juicio externo, rendición de cuentas, incertidumbre, escrutinio público, entre otras) o a barreras estratégicas intencionales (negativa hacia compartir cierta información sensible, impedimentos formales) el hecho de reunir información cualitativa y cuantitativamente valiosa representa un reto, al que se suma la distorsión representada por los distintos perfiles y personalidades de los entrevistados (McQuail, Golding, De Bens 2005; Bordone 2013, entrevista personal).

Con respecto a la reciprocidad, esta describe la correspondencia mutua de una persona o cosa con otra: algo recíproco es algo que se hace por compensación, devolución o restitución. Es, por tanto, la acción que motiva a corresponder de forma mutua a una persona o cosa con otra. Por tanto, cuando el entrevistado, gracias a la escucha activa, demuestra al otro que estuvo prestando atención a “su historia”, lo más probable es que reciba esta misma atención de vuelta, cuando sea su momento de plantear un tema (Ej: una información, un dato más personal o confidencial).

Con respecto a la empatía, esta representa un eje transversal dentro de cualquier tipo de entrevista, además de representar una poderosa herramienta dentro de la metodología negociadora contemporánea colaborativa, integrativa y basada en intereses: la empatía implica la participación afectiva de una persona en una realidad ajena a ella. Por tanto, la empatía describe la capacidad de comprender, percibir y compartir las experiencias ajenas a través de un sentimiento de participación afectiva, tal y como indica el origen etimológico del término (del griego antiguo: *em-patos*: “estar” en la pasión, en

la emoción). Esta premisa permite desencadenar dinámicas extremadamente positivas con el entrevistado, como son la confianza, la apertura y la colaboración (en la investigación).

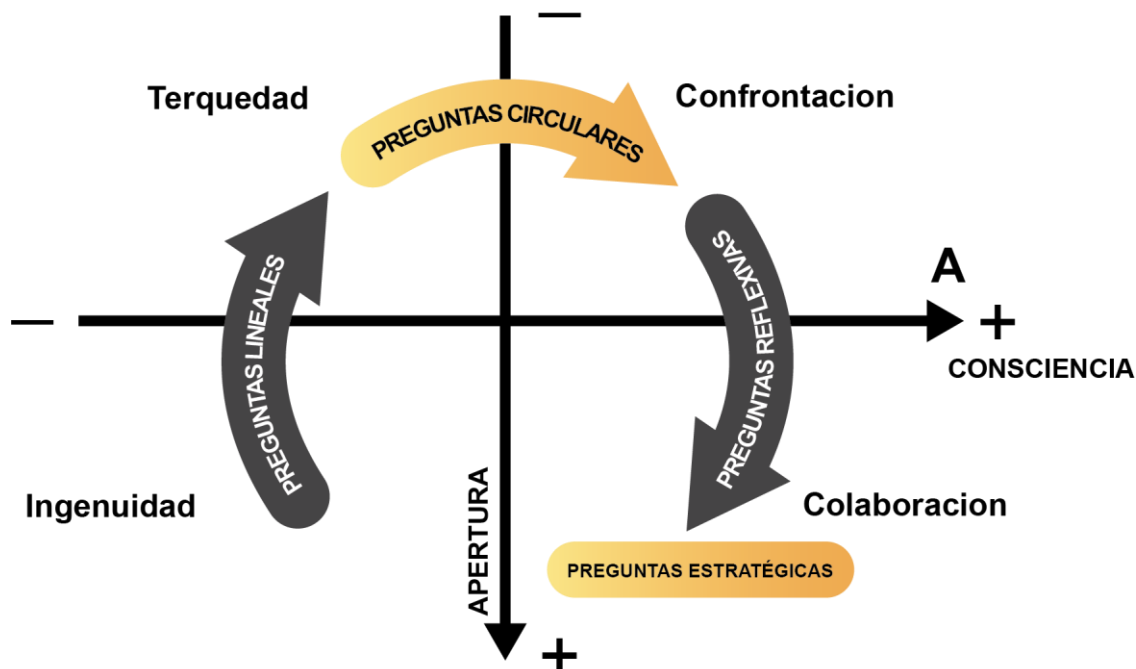
Finalmente, las preguntas cumplen con una última, importante tarea: permiten generar un cambio de actitud positivo de las partes entrevistadas, cuando esta necesidad se plantee. De este modo, el investigador podrá desbloquear, por ejemplo, una persona con una actitud cerrada y poco colaborativa y llevarla hacia una actitud más abierta y participativa.

La pregunta es entonces un medio estratégico, reflexivo y crítico, que permite reunir elementos para entender al otro, captar información relevante, analizar elementos que surgen en la conversación, generar empatía y reciprocidad. De igual modo, desde una perspectiva comunicacional, la pregunta permite derrumbar el conjunto de “interferencias” que se interponen entre el emisor de mensaje (actor que codifica el mensaje) y el receptor del mensaje (actor que decodifica el mensaje, el momento de recibirlo). Estas interferencias, como el Paradigma de Lasswell⁶ describe de modo sumamente sistemático y claro, espacian desde el uso de errados códigos de comunicación (ej: el lenguaje de un adolescente y el lenguaje de un adulto) hasta distintas interpretaciones (código alterado dentro del canal), el impacto de las personalidades y humores o las inconsistencias entre canal digital y canal analógico (lo que decimos concuerda con el “como” lo decimos), entre otras.

⁶ El Paradigma de Lasswell fue desarrollado, dentro del marco de la Teoría de la Comunicación por Harold Lasswell en 1948. Considerado como uno de los fundadores de la psicología política, elaboró un esquema que conecta estratégicamente - a través de una serie de preguntas-, los objetivos del emisor de un mensaje con los medios de comunicación que dicho emisor escoja eventualmente. Nota de la autora.

Ilustración 1

Actitudes de las partes y preguntas



Fuente: Cortesía del consultor y experto de Negociación Internacional Roberto Aguilar, 2017. Quito, Ecuador.

Con respecto a la tipología de los entrevistados, se apuntará a entrevistar a funcionarios públicos vinculados a procesos de negociación del país; académicos y expertos en negociación que participen (o hayan participado) en procesos de negociación en temas ambientales o de otra naturaleza.

Con respecto a los temas a tratar y categorías que se contemplan en las entrevistas, para organizar la información de forma pertinente se destacan: libertades fundamentales, modelo *colaborativo-integrativo*, capacidades, componente vocacional en la negociación y gobernanza ambiental.

En la etapa de la sistematización de la información, dentro de la fase de la revisión bibliográfica, se procedió a:

1) Relevar información importante acerca de los cinco subtemas señalados. Concretamente se analizará la metodología negociadora de la Escuela de Harvard, los conceptos de interés egoísta, simpatía y observador externo; los conceptos de libertad y capacidad; los retos, desafíos del modelo negociador de Ecuador (época 2008-2016).

2) Profundizar aspectos inherentes a la problemática global de la gobernanza ambiental global, conflictos Norte-Sur, diferencias en percepciones e intereses entre Norte y Sur, desafíos dentro de la región, perspectivas futuras.

3) Realizar comparaciones entre conceptos, teorías y autores sobre el trasfondo de la problemática de cada capítulo.

4) Profundizar acerca del *modelo colaborativo-integrativo* basado en intereses, sus fortalezas, ejes y conceptos centrales, para posteriormente complejizarlo con un replanteamiento del mencionado modelo, dentro del marco del concepto de *capacidad negociadora* (Cap. 4 y 6).

5) Analizar el desempeño negociador del Gobierno ecuatoriano en la época 2008-2016; retos, desafíos, resultados y propuestas desde el ángulo teórico del *modelo colaborativo-integrativo* que este estudio plantea como modelo óptimo (Cap. 5, 6). Como caso de estudio, se profundizará el caso referente a la Iniciativa Yasuni-ITT.

En concreto, las categorías que se analizarán para esta investigación son las referentes a obras específicas, conceptos destacados e ideas inéditas.

En la fase de entrevistas abiertas se procedió a:

1) Realizar las entrevistas en los tiempos y días convenidos con las personas entrevistadas;

2) Grabar las entrevistas, previa autorización de los entrevistados;

3) Traducir la información conseguida y grabada a documentos escritos, con fechas y días fidedignos;

4) Procesar la información relevada y contrastarla dentro de la investigación con los temas a tratar.

5) Plasmar las ideas más importantes en una propuesta para el Ecuador, sobre el trasfondo de la hipótesis de trabajo de la investigación y desde la perspectiva de las *capacidades negociadoras* como herramientas de defensa de las libertades de todo ciudadano de la *polis mundial* (en terminología seniana, *libertades instrumentales fundamentales*).

En detalle se han entrevistado a:

Carlos Larrea Maldonado, PhD: experto en cambio climático y problemas medioambientales, docente investigador de la Universidad Andina Simón Bolívar y director de la Unidad de Investigación y Estudios Ambientales UISA, Quito, Ecuador.

Andrés Mogro Zambrano, Magister en Relaciones Internacionales, experto en negociaciones internacionales de cambio climático y negociador activo de la delegación

del Gobierno ecuatoriano. Actualmente ejerce funciones como funcionario en el Ministerio del Ambiente (MAE), Quito, Ecuador.

Zack Romo Paredes, Magister en Cambio, climático y Mecanismos de Desarrollo Limpio, Subsecretario de Patrimonio Natural del Ministerio del Ambiente, MAE, Ecuador.

A esta lista se añaden otros dos entrevistados, cuyas opiniones no son reflejadas en el presente trabajo de forma explícita; sin embargo, sus criterios, ideas y observaciones aportaron a la investigación: la Magister. Natalia Greene, experta en cambio climático y mecanismos de desarrollo limpio. Presidenta del CEDENMA, delegada para Ecuador en diversas conferencias mundiales de cambio climático y consultora de la Iniciativa Yasuní ITT del Gobierno Nacional; y el Magister Claudio Creamer, Doctor en Jurisprudencia, experto y docente en negociación en diversas instituciones del país, entre ellas, la Universidad San Francisco de Quito y la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

Capítulo segundo

La relación individuo-naturaleza en el tiempo

En este capítulo se analiza la relación del individuo con su entorno a lo largo de la historia. Se realiza un recuento de las principales ideas, sus transformaciones y evolución, evidenciando las complejidades que rodean la crisis ambiental global y ayudando a entender por qué se requieren soluciones nuevas, creativas y asociativas a la brevedad posible.

Es importante destacar que este capítulo no recubre únicamente una función descriptiva dentro del contexto de la presente investigación. Al contrario, sirve para contextualizar la crisis ambiental (marco referencial de este trabajo y justificativo por el que se propone al modelo colaborativo-integrativo basado en intereses como herramienta de posible solución), dentro del marco más general de la trayectoria del ser humano en el planeta.

En línea con estos argumentos, el capítulo ofrece dos explicaciones esenciales para el lector. Primeramente, se describe la relación entre ser humano y entorno, es decir, se evidencia que tipo de vinculación existe entre el planeta y el ser humano, en cuanto habitante principal de dicho espacio.

En segundo lugar, el capítulo explica porque la relación entre ser humano y naturaleza ha llegado a tener las características de extremo deterioro que se manifiestan en la actualidad. Es básico recorrer las etapas históricas a través de las cuales esta relación ha llegado a este punto de aparente no retorno. Sin esta visualización de cómo las ideas ambientales han evolucionado en el tiempo y de cuales hechos históricos han incidido, no pueden entenderse las dinámicas que desencadenaron la actual crisis ambiental.

Por otro lado, el hecho de analizar las causas históricas, culturales, económicas, sociales del deterioro progresivo en la relación entre seres humanos y naturaleza otorga sentido a la pregunta central de esta investigación: *De que modo las capacidades negociadoras pueden plantearse como una herramienta de resolución de la actual crisis ambiental, cuando, hasta la fecha, múltiples negociaciones multilaterales han fracasado en el sentido de lograr negociar una salida eficaz a dicho problema global?*

Por tanto, sin el análisis de esta intrincada relación dentro de una línea de tiempo en donde se consideren sus causas y efectos, dicha pregunta no tendría un sustento ni una razón de ser.

Dadas estas premisas, el segundo capítulo muestra cómo a lo largo de la historia ha cambiado la relación entre seres humanos y naturaleza, pasando de una vinculación sagrada y de una cosmovisión organicista, a una vinculación oportunista y utilitarista, en donde la naturaleza se ha transformado en una mera fuente de recursos a la merced del individuo. Esta transformación ha desembocado en un “divorcio” en donde la ruptura se ha acompañado con una pérdida de valores y deterioro moral del individuo, que ha reemplazado su antiguo credo (la madre naturaleza es una madre bondadosa y generosa que provee fuentes de sustento para sus hijos) con otro credo: el crecimiento económico *ad infinitum* y la acumulación de bienes materiales a expensas de la naturaleza y de sus recursos siempre más escasos.

Según esta investigación, los gérmenes del quebranto deben ubicarse en una profunda transformación filosófico-cultural que remonta al Renacimiento (Siglos XV y XVI). En aquel entonces, se impuso una concepción antropocéntrica y utilitarista del mundo en contraste con la concepción medioeval y se pasaba de un enfoque cosmológico a un enfoque determinístico, en donde la naturaleza obedecía a leyes físicas generales, con conexiones e interdependencias entre todos los fenómenos. Ésta visión colocaba al centro del universo el ser humano con sus capacidades y enorme intelecto.

Se abría entonces la posibilidad de intervenir en la naturaleza y transformarla: la naturaleza dejaría de ser un único cuerpo indisoluble y sagrado, tanto en la versión simbólica (etapa grecorromana), como en la versión religiosa (etapa medieval).

Se identifican, entonces, dos razones a la base del deterioro: la primera, de carácter filosófico cultural (Siglos XV y XVI), hasta el notable giro secular marcado por el movimiento de la Ilustración (Siglo XVIII). La segunda, de carácter económico y tecnológico, dos siglos y medio más tarde, con la Revolución Industrial. El tránsito del trabajo artesanal al trabajo de fábrica y de la economía orgánica (basada en la fuerza del ser humano, del agua y del viento) a la economía inorgánica (basada en las máquinas y el uso intensivo del carbón) definía para siempre la ruptura entre ser humano y naturaleza (Arango Sánchez 2014b).

Así, por un lado, el movimiento renacentista creaba un nuevo, empoderado individuo, sumamente seguro de su inteligencia y facultades. Por el otro, la Revolución Industrial, le otorgaría las herramientas económicas y tecnológicas para perpetuarse en el tiempo y asegurar su bienestar material.

A raíz de estas premisas, el crecimiento económico se imponía de forma contundente y definitiva, llegando a constituir el requisito más importante del desarrollo,

sin por esto resolver unas notables brechas sociales y un desastroso impacto ambiental (Larrea 2014; Endara 2014; Unceta 2014; Peters 2014).

Hace doscientos años, con el fenómeno de la Revolución Industrial, el mundo estrenaba una época de opulencia y crecimiento económico sostenido y sin precedentes, bajo la guía de poderosas oligarquías políticas en los distintos estados europeos. Por otro lado, Karl Marx observaba como, a pesar de estos extraordinarios avances, la gran mayoría de las personas seguían tan pobres como antes y las ganancias se concentraban en pocas manos (Piketty 2014). Europa vivía distintas revoluciones sociales y políticas, que convulsionaron el viejo continente desde finales del siglo XVIII, hasta la Revolución Rusa de 1917. La Revolución Francesa (1789-1799), donde la clase proletaria triunfaba sobre la nobleza feudal y el estado absolutista manejado por la dinastía de los Borbones. En los 128 años que pasaron entre la Revolución Francesa en 1789 y la Gran Revolución Proletaria (1905-1917), acontecieron una serie de revoluciones, síntoma de un enorme malestar social y político. Estos hechos demostraban como el incipiente movimiento obrero rechazaba el dominio de las máquinas impuesto por la Revolución Industrial y denunciaba las condiciones de abandono de esta clase por parte de los líderes políticos, junto a la situación de profundo degrado social. El proceso culminaría con la Revolución Rusa (1905-1917), cuando caía el último bastión de una sociedad agraria, feudal y con estructuras sociales sumamente desiguales y atrasadas. A pesar del desarrollo la industria rusa era notable, la situación de la creciente clase obrera de las grandes ciudades empeoraba ostensiblemente. Los avances tecnológicos no habían arrojado algún beneficio para la mayoría de la población y la economía en su conjunto seguía arcaica. A estas condiciones se sumaba el rechazo por un sistema político atrincherado en sus privilegios como el régimen zarista de Nicolás II (1868-1918).

A mediados del siglo XX, cuando ya se habían agotado las principales revoluciones, el pensamiento entorno al crecimiento económico tomó un rumbo muy distinto. Posteriormente a la Segunda Guerra Mundial, la economía mundial experimentaba una expansión sin precedentes. Según algunos autores, los frutos del crecimiento económico iban, tarde o temprano, a beneficiar a todos y la riqueza, de algún modo, iba a distribuirse entre los países, pasando de los más ricos a los más pobres, (Kuznets 1901-1985; Rostow 1913-2003). Según otros, el crecimiento no solo no había podido modificar las estructuras capitalistas, sino que generaba nuevas desigualdades, al inducir cambios profundos y definitivos en las sociedades (Piketty 2014).

Sobre este trasfondo imperaba el modelo neoliberal, tanto en su versión política como en la versión económica. Se trata de un referente que sigue dominando en la actualidad y que persiste a pesar de las recientes crisis globales. Esta visión economicista asume que los cambios institucionales, sociales y ambientales se generarán como consecuencia del crecimiento, enfoque que aún predomina en instituciones financieras internacionales como el Fondo Monetario o el Banco Mundial (Larrea 2014).

Lamentablemente, los gobiernos del mundo desarrollado muestran una actitud cerrada frente a asumir sus responsabilidades con respeto a los estragos de sus políticas y a la carga ambiental asociada a dichas políticas. Como resultado de estas inercias, un sin número de problemas recaen en los países en desarrollo sin que, hasta la fecha, existan señales positivas que arrojen una luz esperanzadora sobre el futuro del planeta y de sus integrantes (Endara 2014).

Las razones filosóficas, históricas y económicas que se han explorado identifican, entonces, un problema político a la base del deterioro de las relaciones entre ser humano y naturaleza. El actual debate ambiental refleja con extremada transparencia, desde sus inicios esta realidad.

Entonces, si el problema es principalmente político, la respuesta y las soluciones deben ser igualmente políticas. Y a criterio de este estudio, al ser políticas pueden (y deben) ser negociadas entre los actores involucrados.

Pero este salto (de un enfoque de la crisis ambiental global como problema político a otro enfoque de la crisis ambiental como una solución negociable) solo puede darse sobre la base de un nuevo planteamiento más constructivo y perdurable: el modelo de negociación colaborativo-integrativo basado en intereses que defiende la Escuela de Harvard y que se utiliza exitosamente para la resolución de conflictos en todo el mundo.

Por otro lado, cabe destacar una premisa básica para que cualquier solución negociada funcione y prospere: la genuina voluntad de las partes a negociar y la igualmente genuina voluntad a querer acoger las recomendaciones de dicho modelo.

A parte estas consideraciones, los desafíos globales de la humanidad deben enfrentarse a través de enfoques globales, justos y equitativos, puesto que el origen de este problema político debe identificarse en las relaciones de poder asimétricas. El enfoque equitativo debe orientarse hacia las partes menos responsables y mayormente afectadas por los estragos ambientales, es decir, los países del Sur. Dentro de esta nueva perspectiva debe apuntarse hacia una mayor distribución de recursos (económicos, financieros y conocimiento) y una asunción responsable de las cargas ambientales por

parte de los países del Norte, históricamente responsables por los daños ambientales y el actual nivel de emisiones (medidas de eficiencia energéticas, acciones de reparación de daños ambientales, financiación de políticas de adaptación para países en vía de desarrollo, entre otras). Este es el argumento que impulsa la ecología política y que evidencia la razón por la que las negociaciones medioambientales no prosperan: la decisión es política. Entonces, debe existir una *voluntad de*. Y este escenario hasta la fecha no existe, al implicar grandes intereses económicos que la mayoría de los países aún no está dispuesta a aceptar.

Adicionalmente, al ser una decisión política, implica asumir riesgos en términos de popularidad en las urnas y en términos de los debates nacionales en los respectivos países (la Unión Europea no es exenta de esta problemática política, todo lo contrario); e implica asumir directa o indirectamente unos altos costos (cambios tecnológicos por sector, cambios de matriz productiva, medidas de eficiencia energética, entre otros).

Como resultado, las propias capacidades negociadoras por si solas no pueden resolver la crisis climática, si al mismo tiempo no se enfrentan estos desafíos.

En este sentido, los modestos avances del Acuerdo de París y el hecho de que la financiación del Fondo Verde y del Fondo Climático sigan rezagados es clara evidencia de estas inercias y falta de voluntad por parte de ciertos actores del sistema internacional.

Al contrario de estas preocupaciones, el único, persistente objetivo de todos los gobiernos del mundo es representado por el crecimiento económico, independientemente de las ideologías predominantes en cada país y región.

Así, ningún país se atreve a plantear “políticas de no crecimiento”, ni a afirmar que el crecimiento representa tan solo uno de los medios para alcanzar el verdadero desarrollo. Este concepto será desarrollado por Amartya Sen dentro de su enfoque de las capacidades, revolucionando los cimientos del pensamiento económico contemporáneo.

El gran reto de la humanidad se sintetiza, entonces, en como negociar democráticamente, éticamente y equitativamente una nueva forma de organizar la economía mundial (Acosta 2014) reconociendo, por un lado, los límites del planeta y por el otro, las claras responsabilidades históricas de algunos grupos dentro de la especie humana.

1. Crecimiento económico, pérdida de valores y deterioro moral

Como se ha descrito en el apartado anterior, la posición que esta investigación sostiene es que el actual deterioro de la relación entre ser humano y naturaleza remonta dos momentos históricos concretos: el Renacimiento y la Revolución Industrial.

El primero se encargó de forjar un individuo, audaz, seguro de sus capacidades intelectuales para posteriormente colocarlo al centro del universo; el segundo, otorgaría a este individuo empoderado las herramientas económicas y tecnológicas que le permitirían perpetuarse en el tiempo y garantizar su bienestar material.

Como consecuencia de la lógica antropocéntrica y utilitarista que se engendraba en la época renacentista (pero que se consolidaba con la Revolución Industrial) el individuo se adueñaba de la naturaleza y sus recursos, puesto que solo a través del acceso a esos recursos podía lograr los medios económicos y tecnológicos que necesitaba. Pero estas herramientas (como la historia ha demostrado a través de las sangrientas revoluciones europeas de los siglos XVIII, XIX y XX), acabaron en manos de pocos, marcando para siempre una brecha de profundas desigualdades sociales y políticas entre quienes detenían los recursos y quienes no.

Así, el reparto inequitativo de los recursos del planeta determinaba que solo ciertos países, que hoy pertenecen a la élite de los países de la OCDE, lograban apuntalar su crecimiento económico a partir de la explotación de dichos recursos mientras que otros quedaban rezagados en su desarrollo. Esta situación asimétrica ha plasmado, desde un inicio, el debate ambiental global, marcando posiciones profundamente antagónicas desde el punto de vista político, económico e ideológico.

Las preocupaciones asociadas al crecimiento económico no representan un tema reciente, sino que han acompañado la historia del ser humano al menos desde la Revolución Industrial, a finales del siglo XVIII. Un poco más tarde, en el siglo XIX, J. Stuart Mill denunciaba no sólo los riesgos del crecimiento *per se*, sino la progresiva pérdida de valores, el ritmo de vida desmedido y una errada interpretación de la prosperidad verdadera (Mata Martínez 1987; Mill 1864; Endara 2014; Acosta 2014).

En estos mismos años, el geógrafo George Perkins Marsh, en su obra *Man and nature, or Physical Geography as Modified by Human Action* (1864) llamaba la atención sobre los límites físicos del planeta, denunciando la deforestación, la erosión del suelo y en paralelo, una progresiva pérdida de valores del ser humano. Así, el deterioro de la naturaleza, al comprometerse sus ciclos y elementos constitutivos, coincidía con un

deterioro moral, sugiriendo, en esta coincidencia, una estrecha relación entre el ecosistema humano y el ecosistema biológico.

Frente a esta situación, ligada al rol de la naturaleza en la vida de los seres humanos, algunos autores opinan que la ciencia ecológica no es suficiente para resolver tal compleja problemática, lo que ha producido un abanico de posiciones. Para algunos, la salvación del planeta y de sus habitantes pasaría por un dramático cambio en la estructura social, ya sea a través de una desaparición del estado como indica Murray Bookchin (1984), de un esquema de tipo socialista como el propuesto por Commoner, o de un esquema capitalista fascista, como el descrito por Elrich y Hardin. Para otros, la salida estaría en el esfuerzo conjunto de todos los actores sociales, desde el mundo científico hasta los tomadores de decisión de la política mundial (Passmore 1974).

En este sentido, se necesita reorientar los valores centrales del ser humano (tanto en su dimensión individual como en su dimensión colectiva) hacia reemplazar la visión materialista, utilitarista y competitiva con un redimensionamiento de las condiciones de vida del hombre, sus necesidades y estilo de vida. Solo de este modo podrá superarse la crisis ecológica que la humanidad enfrenta y se podrán recuperar esos valores que están desestabilizando las comunidades (Mata Martínez 1987). Así, el desarrollo no puede consistir en una continua e ilimitada apropiación de recursos ecosistémicos, entre otras razones, por la estrecha vinculación que existe entre la perpetuación del ser humano como especie y los ecosistemas que le rodean (Mata Martínez 1987; Bedoya y Martínez 1999).

Estas ideas se complementan con el sentido geográfico de pertenencia que vincula a los seres humanos a su entorno, concepto muy bien expresado por Naess (1989), cuando indica que la comunidad es el punto de partida de cualquier decisión política en cuestiones ecológicas y que el ser humano no es un ente simplemente insertado en el entorno, sino un elemento dentro de un sistema relacional e integrado, en donde no hay confines espacios temporales. En definitiva, más allá de las visiones y de los distintos criterios, la naturaleza es percibida para muchos autores como una depositaria de valores, aunque la elección de estos dependa del ser humano (Harvey 1996).

Como puede verse, la complejidad de la problemática ambiental radica en que la crisis ecológica no representa una cuestión ambiental *per se*, sino un profundo cuestionamiento del sistema de valores del ser humano, por tanto, una situación mucho más difícil de resolver. En esta bifurcación conceptual se halla una de las mayores disputas acerca de la crisis ecológica, por lo que, a raíz de estas consideraciones, ciertos autores han querido contraponer el término ecología con el término ecologismo y el

término ecologista con el término ambientalista (Bookchin 1984). El primero, apuntaría a definir un tipo de conocimiento científico del entorno; el segundo, representaría un acercamiento más ideológico, y por tanto más subjetivo y relativo.

Estas breves consideraciones evidencian que la crisis ecológica describe una cuestión indefinida, por tanto, no debe sorprender que la sumatoria de las ideas existentes sea un conjunto de distintos enfoques teóricos. A pesar de estas complejidades, es posible identificar similitudes que permiten definir tres tendencias principales: la primera, centrada en los factores físicos que originarían el problema; la segunda, centrada en factores sociales; y la tercera, centrada en factores psicológicos (Mata Martínez 1987; West y Brockington 2012).⁷

Con respecto a la primera tendencia, (la que apunta a identificar en factores físicos las causas de la crisis ecológica), el argumento es que existen unos límites físicos del planeta, que están siendo gravemente violados y que, de no cambiarse este rumbo, llevará a una crisis civilizatoria.

Con respecto a la segunda tendencia, su premisa es que existe una profunda relación entre procesos sociales, procesos políticos y procesos naturales; a este propósito, Darío Paccino (1975) conduce una crítica a la ideología burguesa de la ecología, afirmando que solo la ideología de izquierda es consciente de la naturaleza ideológica de la ecología y de la necesidad de dar solución al problema ambiental. Para Paccino (1975) tienen que cambiar las relaciones de poder dentro de las fábricas y debe conseguirse un dramático reajuste de las estructuras socio políticas para que estos cambios se den. En esta línea, Ettore Tibaldi (1975) añade que la ecología es una ciencia burguesa y que la protesta ecológica parte “desde arriba y desde la derecha”. Como consecuencia, la ecología no basta para solucionar la problemática, al no cuestionar de forma crítica y definitiva a la sociedad, ni al actual modo de producción capitalista (Mata Martínez 1987).

El *impasse* se debe a que tanto la sociedad como el actual modo de producción son incompatibles con el respeto de los límites físicos del planeta, al imponer una forma de vida que contradice del todo esos parámetros de sobriedad, reducción del consumo y redistribución equitativa de recursos que ese respeto impone.

⁷ Algunos autores como Kropotkin (citado por Breitbart 1981), indican que habría una diferencia entre los temas que estudia la ecología y los problemas ecológicos. La primera se centraría en los problemas físicos del mundo natural; los segundos se centrarían en las demandas sociales que ocasionan los graves desequilibrios ecológicos, en la profunda relación entre procesos naturales y procesos sociales y en la influencia determinante de ciertos sistemas políticos y económicos sobre la relación entre ser humano y entorno.

Al contrario, estas demandas sociales desencadenan una competencia por el reparto de los recursos que se traduce en desequilibrios ecológicos aún más marcados y difíciles de contrarrestar (Mata Martínez 1987).

Con respecto a la tercera tendencia, no basta cambiar la estructura de la sociedad, sino que se debe enfrentar los límites psicológicos y sociales del ser humano y sus sociedades, puesto que el deterioro ambiental estaría ligado estrechamente al deterioro moral del ser humano (Mata Martínez 1987; West y Brockington 2012).

Se trata, entonces, de una crítica doble: por un lado, se denuncia a la ciencia por no abarcar todos los aspectos sociales y políticos involucrados en la problemática ambiental; por otro lado, se critica al sistema capitalista por su lógica de producción y consumo infinito que perjudica no solo al ambiente sino al propio ser humano.

Más allá de los factores a los que deba imputarse la crisis, el tema de fondo es que la problemática ecológica representa un reto al cuestionar el estilo de vida de las actuales sociedades. Por tanto, se trata de un proceso destinado a encontrar múltiples resistencias, a pesar de que existan innumerables estudios que deslindan la felicidad humana de la acumulación de bienes materiales y de la riqueza (Mata Martínez 1987; Larrea 2014; Acosta 2014).

Por estas razones (y con el fin de entender todas las complejidades de ámbito) es indispensable hacer un recorrido que permita ver como las ideas medioambientales han tomado fuerza⁸ y porqué se considera que, a la raíz del actual deterioro ambiental, se hallan dos distintos pero interconectados momentos históricos: uno, relativo a un cambio filosófico cultural del propio ser humano y de su posicionamiento dentro del mundo natural; otro, relativo a un cambio tecnológico y económico, que complementó el primero y que se impuso con la Revolución Industrial. Ambos momentos sentenciaron de muerte la relación entre seres humanos y entorno.

A raíz de estos fenómenos, la naturaleza se convertía en un mero reservorio de recursos y materias primas al servicio del individuo y de sus necesidades. A más de esta lamentable (y quizás irreversible situación), solo unos pocos utilizaron estos recursos para apuntalar las economías de sus países, mientras que otros no. Estas consideraciones están,

⁸ Mata Martínez (1987) evidencia la repercusión social siempre más amplia de este fenómeno, atestiguada por hechos como el notable incremento de las publicaciones científicas y no científicas sobre temas ecológicos; la cobertura de estos temas en los medios de comunicación; la proliferación de movimientos, ONG, y otros organismos centrados en problemáticas ambientales; la siempre mayor receptividad de las legislaciones de diversos países, la inclusión en los programas de diversos partidos de contenidos verdes y la tendencia a la incorporación de la educación ambiental en la enseñanza.

a criterio de la autora, a la base de las múltiples crisis que enfrentamos en la actualidad y que el debate ambiental contemporáneo refleja en toda su crudeza.

2. Relación ser humano-naturaleza

El origen de las actuales ideas ecológicas remonta hace apenas doscientos años, cuando nacían la economía de la naturaleza y los primeros conceptos ecológicos, dentro del marco de esta extraordinaria revolución del pensamiento conocida como la *Edad de la Razón* (Mata Martínez 1987). Como afirmó Diderot, cada siglo se caracteriza por un cierto espíritu y el espíritu que definía el siglo XVIII era la razón, un componente que se encarnó en un tipo humano bien específico: la figura del filósofo (Pérez Samper 1993).

Esta característica iba más allá de la mera determinación de un prototipo y apuntaba a definir un nuevo modo de pensar, basado en la confianza en la razón humana, el progreso y la preocupación por transformar a la sociedad en diversos sentidos. En aquel momento, gracias a la aplicación del método científico, la ciencia de la ecología se desarrollaba dentro de una nueva visión integrada, en donde los elementos respondían a precisas leyes físicas y matemáticas a la luz del método experimental, en rechazo de ambos autoridad y tradición (Pérez Samper 1993). A partir de este marco de análisis, los ecólogos fueron quienes evidenciaron de modo contundente la relación entre las actividades humanas y sus impactos dañinos sobre el medioambiente (Mata Martínez 1987; Endara 2014).

Ahora, si bien la economía de la naturaleza se definía como ciencia apenas en la edad de la razón, las ideas acerca de la naturaleza son tan antiguas como la propia historia humana. Esto sugiere que, para enmarcar correctamente la relación entre seres humanos y naturaleza, lo más correcto es recorrer la trayectoria de esta relación desde su inicio (Mata Martínez 1987).

Como señala Mata Martínez, durante la etapa pagano-simbólica grecorromana, la relación entre ser humano y naturaleza se caracterizaba por una actitud de reverencia y respeto hacia los elementos naturales: el mundo natural era algo sagrado, a pesar de que sus leyes internas eran en gran parte desconocidas y provocaban temor.

Este relacionamiento se combinó (hasta el siglo XVIII) con una concepción animista, por la que el planeta era concebido como una gran unidad biológica, donde cada elemento tenía vida propia (Mata Martínez 1987). Se trataba de una cosmovisión que derivaba de la mitología grecorromana, por la que los dioses eran entidades inmortales

que, si bien se comportaban como seres humanos (visión antropomorfa), disponían de enormes poderes y controlaban las fuerzas de la naturaleza.

Cabe destacar, desde un inicio, que parte de la dificultad de definir el término naturaleza al igual que sus contornos ontológicos, reside en el hecho que la naturaleza representa un concepto determinado histórico-culturalmente. En este sentido, el significado que Aristóteles (384-322 a.C) otorgaba al término naturaleza no era el mismo de algunos siglos más tarde (Mas Torres 1987). Según este, la naturaleza es aquello que tiene en sí mismo el principio de movimiento y de reposo (Aristóteles, Física, libro II, 1), por lo que lo natural difiere de lo que es producto del arte o de la técnica (la *tecné*). En este sentido, a una montaña “le corresponde” estar arraigada a la tierra, mientras que a un río “le corresponde” estar en movimiento sobre las superficies:

“Entre los seres, en efecto, unos son por naturaleza, otros por otras causas; por naturaleza, los animales y sus partes, las plantas y los cuerpos simples, como la tierra, el fuego, el agua, el aire; de estas cosas, en efecto, y de otras semejantes, se dice que son por naturaleza. Ahora bien, todas las cosas de las que acabamos de hablar se diferencian claramente de las que no existen por naturaleza; cada ser natural, en efecto, tiene en sí mismo un principio de movimiento y de reposo, unos en cuanto al lugar, otros en cuanto al aumento y la disminución, otros en cuanto a la alteración. Por el contrario, una cama, una capa y cualquier otro objeto de ese tipo, en tanto cada uno tiene derecho ese nombre, es decir, en la medida en que es un producto del arte, no poseen ninguna tendencia natural al cambio, sino solamente en cuanto tienen el accidente de ser de piedra o de madera y bajo esa consideración; pues la naturaleza es un principio y una causa de movimiento y de reposo para la cosa en la que reside inmediatamente, por esencia y no por accidente”(Aristóteles, Física, libro II, 1:

La naturaleza es entonces el ser propio de las cosas, incluyendo su capacidad de transformarse en otra cosa (por ejemplo, una semilla que se transforma en árbol). Esta visión gravita alrededor del concepto aristotélico del cambio, entendido como el paso de la potencia (*dynamis*) al acto (*entelequia*), por acción de ciertas causas.

En la Edad Media se sigue manteniendo la interpretación *aristotélica*, pero con un importante ajuste teológico: el concepto de naturaleza se escinde ubicando, por un lado, el Creador en cuanto principio de creación y principio activo (*natura naturans*) y por el otro, el creado en cuanto resultado tangible del principio creador (*natura naturata*) (Mas Torres 1987).⁹

⁹ La distinción aristotélica entre naturaleza y arte o técnica (*tecné*) se difuminaba, en la medida en que ambos existían en virtud de un agente exterior. Si bien se reconocía un agente transcendente, por lo que la distinción entre técnica y naturaleza seguía de pie, la pérdida de contornos de la distinción aristotélica tomaba siempre más pie (Mas Torres 1987).

Algunos siglos más tarde, la forma de relacionarse entre ser humano y su entorno no registraba mayores cambios, como relata Arango Sánchez (2014), citando al físico y astrónomo italiano Gerolamo Cardano (1556): la percepción de la naturaleza seguía estrictamente ligada a la madre tierra, a la naturaleza y a sus procesos vitales. Hasta el año 1500, la relación entre ser humano y su entorno respondía a una visión orgánica, cotidiana e inmediata, que presumía una natural interconexión entre este, la sociedad y el cosmos, entendido como orden supremo y natural de las cosas. En la mayoría de las cosmologías antiguas y medievales de Occidente el ser humano estaba interrelacionado con la totalidad del cosmos, no solo por compartir tiempo y espacio, sino porque participaba de un mismo destino y de una misma esencia. El principio de plenitud inherente a esas cosmologías implicaba la necesidad de todos los eslabones de la cadena del ser en virtud de su propio valor intrínseco (Mata Martínez 1987).

Así, el ser humano era parte de un todo y por ello, de un colectivo que se articulaba alrededor de tres ejes fundamentales: familia, comunidad y estado, una visión que, en el fondo, seguía reflejando la descripción aristotélica del ser humano como de un *zoon politikon*, de un animal social. Sobre este trasfondo holístico y orgánico, la naturaleza era identificada con la tierra y la tierra, a su vez, era identificada como una madre bondadosa, que proveía las necesidades de sus hijos.

Pero, a finales del siglo XIII y principios del siglo XIV, bajo el impulso del espíritu humanista, este imaginario colectivo empezaba a dar signos de agotamiento. El ser humano pasaba a ser siempre más el centro del universo, por tanto, el creado debía acomodarse a sus necesidades (Mata Martínez 1987) Se estrenaba un momento histórico híbrido, en donde ambas visiones (la medioeval y la humanista) empezaron a convivir y estar presentes en la literatura, la filosofía y la religión. Un proceso que culminará con el florecer del movimiento renacentista en el siglo XV.

En palabras de Johnson (2001), el Renacimiento fue “un hecho de hombres”. Curiosamente, a pesar de que este fenómeno cultural es primeramente asociado a la extraordinaria producción artística de la época, en realidad, al inicio el Renacimiento identificó un fenómeno tecnológico y económico. Fue justamente aquella espectacular acumulación de riqueza lo que permitió, en gran parte, el notable despliegue artístico que todos conocemos. Sobre este trasfondo pero, la naturaleza ya no representaba algo sagrado, al que mirar con reverencia y respeto, sino que representaba, de una forma siempre más marcada, una máquina perfecta, en donde cada aspecto y cada parte tenía una función y estaba al servicio del individuo.

Así, si por un lado el antropocentrismo renacentista permitió dar vida a las más extraordinarias producciones artísticas de la historia de la humanidad, por el otro, este mismo asombroso momento cambiaba para siempre la relación entre individuo y entorno: la naturaleza dejaba de ser un ámbito inviolable al que mirar con devoción.

Faltaba un segundo elemento para la consolidación definitiva del individuo como el centro del universo: un desarrollo tecnológico y económico que le ofreciera herramientas para garantizar y perpetuar en el tiempo su existencia. Si bien para este momento faltaban dos siglos, algunas premisas ya comenzaban a manifestarse, como analizaremos a continuación.

2.1. Mecanicismo

Para el siglo XVI, con la progresiva expansión de las actividades extractivas y los adelantos tecnológicos, la tensión con la antigua cosmovisión organicista y sagrada se ahondaba. Como resultado, se pasaba a una concepción siempre más profana y mundana, aterrizada al mundo terrenal y con el individuo como protagonista.

Este distinto espíritu se concretó en la visión mecanicista de mediados del siglo XVII, en donde el ser humano, la sociedad y el cosmos se fusionaban en una nueva metáfora: la máquina (Merchant 1981). Bajo este prisma, se pasaba de la lógica organicista, (en donde el orden era dado por la función de cada parte dentro de un todo y el poder fluía de arriba hacia abajo, en función de jerarquías sociales o cósmicas) a una lógica mecanicista, en donde el orden era dado por el comportamiento predecible de cada parte dentro de un todo definido por un sistema de leyes. Al mismo tiempo, el poder derivaba de una intervención activa del ser humano sobre el mundo secularizado (Merchant 1981).

En términos más sencillos, toda realidad natural tenía una estructura comparable a la de una máquina y la única forma de causalidad era dada por la relación física entre las entidades que constituían el mundo material.

Esta búsqueda de control sobre sociedad y la naturaleza respondía a una tentativa de conciliar la visión teológica (en donde la naturaleza era fruto del obrar divino) con la visión antropocéntrica, sustentada en los descubrimientos de la ciencia natural. Se trataba de la visión moderna, darwiniana y evolucionista que apuntaba a los hallazgos de las leyes físicas como explicación de los fenómenos naturales; pero esta nueva visión aún no lograba deslindarse de la visión sagrada que había predominado por tanto tiempo (Mata

Martínez 1987). La obra de Immanuel Kant, "*Historia General de la Naturaleza y Teoría del Cielo*" de 1755 es una muestra del espíritu híbrido de la época. El autor, tras dedicar al rey Federico II el Grande su trabajo, no dudó en relatar los desafíos religiosos que implicaba una interpretación mecanicista de la creación. Estas consideraciones evidenciaban la creencia genuina (por parte de Kant) que conciliar mecanicismo y religión era posible. La precisión y veracidad de las leyes mecánicas y la independencia del mundo natural demostraban su raíz divina. Las propias leyes mecánicas habrían permitido pasar del caos originario al cosmos y al orden. Así, la armonía propia de la naturaleza no podía sino ser obra de un ente superior.

Finalmente, la disyuntiva se resolvió en favor del utilitarismo antropocéntrico que el Renacimiento había planteado y que posteriormente la Reforma luterana y calvinista perfeccionaron. Así, con el mecanicismo, se profundizaba el giro antropocéntrico y una siempre más marcada secularización, fenómeno que culminará con la Ilustración, movimiento cultural e intelectual europeo que comenzó en Inglaterra y que se desarrolló desde mediados del Siglo XVIII. El individuo racional, occidental y masculino era colocado al centro del universo y paralelamente, la brecha entre este y la naturaleza se agrandaba. Como consecuencia de la transición de una sociedad centrada en Dios a otra centrada en el mundo terrenal, la naturaleza pasaba a ser por un lado, un depósito de recursos disponibles para la explotación; por el otro, un conjunto de leyes y principios muy lejanos de la visión organicista y sagrada que había dominado durante muchos siglos (Garrido 2007).

A finales de la época renacentista, otro hecho histórico fundamental aportaría un nuevo eslabón al divorcio entre seres humanos y entorno: la revolución científica. A raíz de una serie concadenada de descubrimientos, nacía en Europa la ciencia moderna.

Esta visión, preparada por Bacon, Descartes y Newton, marcaba el comienzo de la tecnocracia, en donde el desprecio de todo lo que no encajara con la visión antropocéntrica no tardó en traducirse en un desprecio de la naturaleza, sentando las bases para la destrucción de sus recursos y para la negación de la interdependencia entre individuos y entorno (Garrido 2007). Se trataba de un fenómeno que algunos autores describieron como la muerte de la naturaleza: el mundo espiritual y el mundo mundano, la interioridad y la exterioridad del ser humano se deslindaban para siempre, marcando una visión que predomina hasta el día de hoy (Bedoya y Martínez 1999; Merchant 1981; Mata Martínez 1987).

Para comienzos del siglo XVII, los aportes de la ciencia moderna habían modificado la vida en las principales sociedades europeas, hecho reproducido en las obras de Isaac Newton (1643-1727), Francis Bacon (1561-1626), René Descartes (1596-1650), Thomas Hobbes (1588-1679), Galileo Galilei (1564-1642) y Nicolas Copernico (1473-1543) entre otros (Arango Sánchez 2014).

A partir de entonces, el andamiaje científico se fundamentaría sobre cuatro criterios enunciados por René Descartes en su *Discurso del Método* (1637). Según estos criterios había que:

“[...]considerar por verdad, sólo aquello que tras un análisis sin precipitación, ansiedad, ni prevención, se revele de una manera clara y distinta sin ninguna sombra de duda; dividir cada problema en cuantas partes sea posible, resolviendo posteriormente cada una de dichas partes; jerarquizar el pensamiento abordando el análisis desde los fenómenos más simples hasta aquellos que comprenden mayor complejidad; y llevar una enumeración detallada y completa durante todo el proceso con el objeto de no pasar por alto ninguna de sus partes” (Arango Sánchez 2014: 19).

A estos enunciados se sumaban los aportes de Francis Bacon a la formalización del método científico: el ser humano y su entorno debían estudiarse mediante la observación, por tanto, mediante un acercamiento empírico al mundo sensible, dejando de lado todo conocimiento que derivara de la autoridad (*in primis* la Iglesia) y todo razonamiento cuyas hipótesis no pudieran comprobarse con la nueva metodología.

Por el lado de la ciencia política y teoría del derecho, Thomas Hobbes (1588-1679), en su *Leviatan* (1651), aportaba a la definición de una nueva filosofía de vida: la felicidad era sinónimo de atracción hacia el placer y de alejamiento del dolor, una ecuación que pronto, en la economía utilitarista, sería resumida en el concepto de *utilidad* (Sen 1999; 2012). En este sentido, el ser humano buscaba agregarse al fin de protegerse contra la miseria y el peligro. La vida del individuo en el estado natural era despreciable y embrutecida, lo que requería de un pacto político entre gobernados y gobernantes para salir de aquella condición de desamparo e incertidumbre (Skinner 2010, 25).

Paralelamente, el surgimiento de una disciplina nueva (la historia natural) recogería pronto estas profundas transformaciones. Según el filósofo y biólogo alemán Haeckel, el primero en preguntarse acerca del origen del ser humano fue Carl Nilsson Linnaeus (1707-1778), quien, en su obra “*Sistema Naturae*” (1758), no dudó en insertar al individuo en un sistema de clasificación biológica, lo que abrió el paso a la investigación de la historia natural (Mata Martínez 1987).

Así, por primera vez, el individuo era descrito como *Homo sapiens* y venía catalogado entre los primates; al mismo tiempo, Linneo señalaba que monos y seres humanos representaban especies que no diferían sino por el habla y la nobleza. El ser humano, biológicamente, pertenecía al reino animal, lo que (a pesar de las amplias críticas de la época), no dejó de marcar un hito importante dentro de la transición que hemos destacado del mundo sagrado al mundo mundano y científico.

Esta nueva concepción, si bien para algunos autores seguía reflejando un híbrido entre la tradición bíblica y la ciencia natural, describía una visión muy distinta de la que había dominado hasta el momento. Bajo este nuevo esquema, el sujeto pasaba a recubrir un rol más dinámico y menos contemplativo, en donde no bastaba extraer los recursos de la tierra, sino que podían manipularse tanto materias primas como fuentes energéticas a través de las nuevas tecnologías (Arango Sánchez 2014). El mecanicismo había abierto el paso para la colonización industrial de la naturaleza y para su uso mercantil por parte del ser humano. A la luz de esta transición de la cosmovisión clásica teocéntrica a la nueva cosmovisión androcéntrica, mecánica y tecnológica, el conocimiento pasó a articularse alrededor de tres ámbitos: la separación entre lo vivo y lo inerte (objeto de la historia natural); la separación entre seres racionales y el mundo animal y la separación entre éste y el planeta (Arango Sánchez 2014). Por su lado, la economía se centraría exclusivamente en el estudio de la interacción entre seres humanos, marginando los demás aspectos. Como destaca Arango Sánchez, quizás en aquel momento se perdió para siempre la oportunidad de articular tempranamente a la economía con el estudio de los flujos materiales y energéticos de los ecosistemas. De este modo, los asuntos económicos no sólo se deslindaban de la naturaleza, sus reglas y ciclos, sino que se desligaban de las normas religiosas y éticas que los habían regido hasta la época (Arango Sánchez 2014).

Como hemos destacado, la primera de las dos razones a la base del deterioro de la relación entre ser humano y naturaleza remonta al espíritu renacentista y al posicionamiento del antropocentrismo y utilitarismo como notas distintivas del individuo.

Pero el movimiento fue solo el inicio de un camino que pretendía profundizar siempre más la supremacía del ser humano y de sus capacidades intelectuales, una tendencia que se consolidará con el movimiento de la Ilustración (Siglo XVIII).

El segundo elemento que complementa y fortalece la supremacía del ser humano al centro del universo debe ubicarse en un fenómeno que cambiaría para siempre la historia de la humanidad y la propia relación del individuo con la naturaleza. A raíz de este excepcional punto de quiebre histórico, el individuo, empoderado por los valores

renacentistas, logrará las herramientas económicas y tecnológicas para asegurar su proyección en el tiempo y su bienestar material.

2.2. *Revolución industrial, fisiocracia y economía clásica*

El fenómeno de la Revolución Industrial representa un punto de quiebre bajo diversos ángulos, al sellar de modo irrevocable y definitivo el divorcio entre la antigua cosmovisión teocéntrica y la nueva concepción androcéntrica, basada en el conocimiento mecánico, físico y tecnológico.

En aquel momento histórico se produjo la separación definitiva entre ser humano y entorno, determinando una condición que fue reforzándose con el paso del tiempo, a tal punto que hoy en día no se logra revertirla. Hasta la Revolución Industrial, las viejas cosmovisiones de algún modo seguían coexistiendo junto a las nuevas concepciones, pero esta convivencia “híbrida” quedaría sepultada para siempre a partir de ahora. En línea con esta nueva visión del mundo, los métodos científicos de las ciencias naturales debían sujetarse a las actividades económicas, lo que condujo a una separación igualmente definitiva entre la economía y las demás ciencias (Arango Sánchez 2014).

El origen histórico de la crisis ambiental remonta justamente a la Revolución Industrial que, desde su núcleo originario en Gran Bretaña a finales del siglo XVIII, empezó a extenderse al resto de Europa y del mundo. Estos acontecimientos, junto a importantes cambios económicos y demográficos, coadyuvaron a que establecieran nuevas relaciones sociales. Así, campesinos y siervos abandonaban sus tierras para ir a engrosar las filas de la naciente clase obrera, mientras que los antiguos maestros artesanos se desplazaban a las ciudades para satisfacer la creciente demanda de mercancías de los nuevos ciudadanos adinerados. Nacían, de este modo, las dos clases más representativas del sistema capitalista: burguesía y proletariado. Con la nueva figura del burgués, emprendedor y titular de la propiedad privada, se consumaba el alejamiento definitivo del mundo medieval. El eje de las actividades económicas pasaba del estado al individuo, como agente dinamizador de las actividades económicas (Arango Sánchez 2014).

Estos procesos habían comenzado en Inglaterra a inicios del siglo XVIII, cuando industrias que ya existían desde la época Tudor, (y que se habían consolidado a partir de la floreciente fabricación de lana), pasaban a fortalecerse a través de un uso más intensivo de viento y agua. Casi dos siglos antes, los monarcas Tudor, a través de una fórmula económica que reunía proteccionismo, espionaje industrial y distribución de derechos de

monopolio, habían impulsado la industria manufacturera de lana en su país (Ha-Joon Chang 2011). El rey Enrique VIII retiró la prohibición a exportar lana virgen solo cuando fue evidente que la isla no tenía capacidad para procesar toda la materia prima que generaba. No fue sino hasta 1578, bajo el reinado de su heredera Isabel I, que Gran Bretaña desarrollaba esta capacidad, lo que llevó a prohibir por completo la salida de la lana país (Ha-Joon Chang 2011). Sin estas políticas y restricciones iniciales de los Tudor, Gran Bretaña no habría pasado de exportar materia prima a posicionarse como el centro de la tecnología de punta de la época y una imponente potencia industrial.

Bajo el impulso de la liquidez generada, la actividad productiva desplazaba al comercio como principal fuente de riqueza, (algo que ya William Petty había destacado) y se sentaban las bases para la Revolución Industrial (Arango Sánchez 2014).

Estos cambios, a la luz de los mandatos del método cartesiano, llevaron pronto a la necesidad de un marco teórico. Los métodos científicos empleados por las ciencias naturales debían trasladarse a las actividades económicas, lo que imponía separar al sistema económico del resto de subsistemas en que se encontraba sistematizado el conocimiento. A pesar de estos avances, en la etapa preclásica, la naturaleza aún recubría un rol central dentro de las actividades económicas. Por ello, William Petty en su principal obra *A Treatise of Taxes and Contributions* (1662), describía al trabajo y a la tierra respectivamente como el padre y la madre de toda riqueza.

En este sentido la tasa de interés se calculaba en base a la renta de la tierra, por lo que el tipo de interés era igual a cuánta tierra se podía comprar con el dinero prestado (Arango Sánchez 2014). No de casualidad, a principios y mediados del siglo XVIII nació como primera escuela del pensamiento económico, *la Fisiocracia*. Fundada por François Quesnay, Anne Robert Jacques Turgot y Pierre Samuel du Pont de Nemours en Francia, debe su origen etimológico al término en griego *poder de la naturaleza (Fusis-cratos)*.

En virtud de esta primacía del mundo natural, leyes humanas debían estar en armonía con las leyes de la naturaleza, puesto que solo la agricultura permitía que el producto obtenido fuera mayor que los insumos que participaban en los procesos productivos, dando lugar a un excedente económico. Solo el agricultor produce algo más que el salario de su trabajo.

En este sentido, manufactura y comercio únicamente se limitaban a transformar este excedente en riqueza, con la limitación de no poder evitar desperdicios en sus procesos. Como resultado, la riqueza derivaba de la naturaleza, ya no de la productividad del trabajo (Arango Sánchez 2014). El sistema económico era inconcebible aisladamente

del entorno físico puesto que los dos sistemas se necesitaban y retroalimentaban mutuamente (Arango Sánchez 2014).

La idea de que la tierra y el trabajo fueran los factores principales de la producción se resaltó cuando Thomas Hobbes, al tratar al sistema económico dentro del estado, afirmaba que la cantidad de materias está limitada por la naturaleza de aquellos bienes producidos a cambio del trabajo (Skinner 1982).

Así, contrariamente a la posición mercantilista, la riqueza de una nación derivaba de su capacidad de producción, (ya no del comercio internacional), mientras que la riqueza entendida como simple acumulación de bienes materiales solo reflejaba las comodidades y superficialidades de la vida. En este sentido se expresaba Richard Cantillon, economista irlandés-francés cuya obra *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general* (1755) ha sido catalogada por William Stanley Jevons como *la cuna* de la economía política:

“El precio y el valor intrínseco de una cosa en general es la medida de la tierra y del trabajo que interviene en su producción. Un acre de tierra produce más trigo o alimenta más ovejas que otro acre. El trabajo de una persona es más caro que el de otro, según la destreza y las circunstancias. Si dos acres de tierra son de la misma calidad, el uno alimentará tantos corderos y producirá la misma cantidad de lana que el otro, suponiendo que el trabajo sea el mismo, y la lana producida por el uno se vendería al mismo precio que la producida por el otro. Si la lana producida en una de esas parcelas se destina a confeccionar un vestido de estameña, y la lana de la otra para un traje de paño fino, como este último exigirá mayor cantidad de trabajo, y un trabajo más caro que el de la estameña, puede llegar a ser diez veces más cara, aunque uno y otros vestidos contengan la misma cantidad de lana, de la misma calidad. La cantidad del producto de la tierra, lo mismo que la calidad del trabajo se refleja necesariamente en el precio” (Cantillon 1755 citado in («Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general, Richard Cantillon - PDF» s. f.)).

Las ideas fisiócratas no dejaron indiferente tampoco a uno los padres fundadores de los Estados Unidos, Benjamín Franklin (1706-1790).

Franklin vivía en un país caracterizado por inmensas extensiones de tierras fértiles, en donde la agricultura era la actividad más importante y en donde las manufacturas existentes en la época únicamente satisfacían las necesidades de los agricultores. Según el reconocido político y científico, existían tres formas para generar riqueza: la primera a través de la guerra; la segunda, a través del comercio, que generalmente describía una práctica engañosa; la tercera, a través de la agricultura, que constituía la única actividad honesta, puesto que el individuo generaba un incremento de su producto a partir del trabajo de sembrar y cultivar la tierra. Y este hecho representaba un milagro divino en recompensa de sus esfuerzos.

Las ideas fisiócratas no tuvieron mucha acogida en su tiempo y los opositores espaciaban desde los mercantilistas hasta los liberales liderados por Adam Smith, quien negaba rotundamente que comercio e industria fueran actividades secundarias e improductivas. Cuando, bajo el impulso de la Revolución Industrial, la manufactura empezó a despegar no sólo en Inglaterra sino en todo Europa, la perspectiva fisiócrata entró en crisis y la escuela clásica empezó a dictar nuevas pautas dentro del pensamiento económico. Sobre este nuevo telón de fondo, la agricultura y el comercio cedían el paso a la industria, que pasaba a recubrir el rol de papel dinamizante de la economía. Por su lado, la naturaleza quedó relegada a un factor más en la producción que, con los avances de ciencia y tecnología, podía ser explotada de modo eficiente para encontrar las necesidades del ser humano.

Paralelamente, la Ilustración, con sus revolucionarios contenidos y planteamientos, sacudía los últimos rezagos de la sociedad medieval europea penetrando progresivamente en todos los estratos sociales, proceso que culminó con la Revolución Francesa (1789). Las nuevas ideas y la crisis con sus rigideces sociales posicionaban al individuo al centro del mundo: la riqueza no se heredaba, sino que derivaba del espíritu emprendedor y la libre iniciativa del sujeto, quien pasaba a recubrir un rol central en la economía y el progreso (Arango Sánchez 2014).

Sobre este trasfondo, las ciencias pasaban de ser una fuente de saber a un factor de evolución y acceso a la felicidad, proceso que se plasmó en las obras de Adam Smith (Pérez Samper 1993). El padre de la economía moderna en su obra *Investigación sobre la "Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones"* (1776), colocaba el individuo al centro de la disciplina económica gracias a su identificación de tres conceptos centrales: el interés personal, la división del trabajo y la libre competencia. Sobre esta base novedosa Smith agregaba un poderoso ajuste al pensamiento fisiocrático: el trabajo, no la naturaleza, representaba la única fuente de riqueza (Naredo 1987; Arango Sánchez 2014a).

De la fase preclásica, donde la riqueza era una resultante de la combinación entre trabajo tierra y naturaleza, se pasaba a otra etapa, en donde el énfasis radicaba en la interacción entre trabajo y capital.

Sobre el trasfondo de estas nuevas ideas, la riqueza ya no representaba el acceso y la posesión de recursos naturales, sino la acumulación de bienes útiles y placenteros; el trabajo, a su vez, se transformaba en la unidad de medida para otorgar un valor de cambio a los bienes del mercado (Arango Sánchez 2014). De este modo, el valor de un bien se

medía en términos de cuantas horas de trabajo se requerían para su producción, identificando una relación social entre productores y mercancías.

Otra contribución clásica, que secundó el desplazamiento de la naturaleza como fuente de riqueza fue dada por David Ricardo (1772-1823), autor de *“Principles of Political Economy and Taxation”* (1817), quien afirmaba que la renta no derivaba del producto en sí, sino del precio al cual este producto era vendido en el mercado. Dicho factor dependía de los vaivenes de la oferta y la demanda, por lo que había que enfocarse en los agentes económicos y sus interacciones, ya no en la dinámica entre materiales, energía, trabajo y capital (Arango Sánchez 2014).

Pero la naturaleza, aún bajo otro ángulo, seguía siendo objeto de interés: la creciente demanda de alimentos se debía al incremento de la población mundial, lo que impulsaría la explotación de las tierras menos fértiles. Este fenómeno empujaría un alza de precios, lo que a su vez llevaría a un incremento de los salarios nominales y una reducción de las utilidades generadas por el capital. Esta concatenación de eventos implicaba que la disponibilidad de tierras fértiles sería una limitante para el crecimiento económico.

A estas consideraciones se sumaban las de Thomas Malthus, quien argumentaba que, si bien los incrementos salariales incidirían positivamente sobre las tasas de mortalidad de los trabajadores, la presión demográfica conduciría en el largo plazo hacia una nueva compresión salarial por la excesiva oferta laboral; los niveles de mortalidad volverían a ascender y esto detendría el ascenso de la curva poblacional (Arango Sánchez 2014). De este modo, si bien para los autores clásicos trabajo y capital eran en definitiva los factores que generaban la riqueza, la naturaleza tarde o temprano iba a limitar el crecimiento, tesis que será más tarde objetada por los neoclásicos. En definitiva, para los clásicos, el valor de los bienes dependía cada vez más del trabajo y del capital y cada vez menos de los recursos naturales y energéticos contenidos en estos. Además, era muy difícil (a criterio de los clásicos) asignar un valor de cambio a los recursos naturales y energéticos, por lo que estos fueron marginalizados dentro de su análisis económico.

A estas ideas se añadía la convicción que capital y tecnología podían llegar a sustituir los recursos y optimizar los procesos (Arango Sánchez 2014). Bajo el nuevo credo de capital y trabajo como factores centrales del proceso productivo, la creciente demanda de bienes sería satisfecha a través de una aplicación más intensiva de estos factores.

Como resultado, en el enfoque clásico el estudio de las fuentes energéticas empleadas en la producción no llegó a plasmarse, al igual que no llegó a plasmarse el tema del impacto de la creciente actividad económica sobre los ecosistemas, ni por el lado de la escasez de los recursos, ni por el lado de los residuos que se generaban (Arango Sánchez 2014).

Los argumentos que se han expuesto en este apartado evidencian como la Revolución Industrial representa un punto de inflexión con respecto al actual deterioro de la relación entre seres humanos y naturaleza. En aquel momento se presenciaba el mayor agregado de transformaciones tecnológicas, económicas y sociales de la historia de la humanidad. Tales avances se basaron en el uso y explotación de combustibles fósiles para el funcionamiento de la maquinaria. Se estrenaba de este modo el concepto del llamado crecimiento económico sostenido, entendido como el crecimiento constante de la riqueza de un país (Chávez 2012). Este hecho condenaba definitivamente la relación entre el individuo y la naturaleza, al causar fenómenos hasta ahora irreversibles como la contaminación a gran escala, la producción de desechos y el progresivo agotamiento de recursos.

Se trataba de transformaciones que consumarían para siempre el divorcio entre ser humano y naturaleza y que establecían la sujeción de las ciencias naturales a las actividades económicas (Arango Sánchez 2014).

El ser humano renacentista, empoderado y seguro de sus capacidades intelectuales y artísticas encontraba en la Revolución Industrial las herramientas económicas y tecnológicas para proyectar en el tiempo su poderío y prosperidad.

2.3. Economía neoclásica

Como ha podido destacarse, gran parte del enfoque clásico era orientado a estudiar el rol de la naturaleza en las actividades económicas. Pero, a partir de la Revolución Industrial, este estado de cosas y enfoque no tardó en cambiar drásticamente.

De entrada, la Revolución Industrial fue en gran parte posible gracias a la energía del carbón. Además de ser la principal fuente combustible para expandir el sector manufacturero, el carbón era utilizado para la calefacción y la preparación de alimentos (Heinberg 2009). Con su introducción, la economía pasó de ser orgánica, es decir, basada en la fuerza de humanos, de animales o de recursos naturales como el agua o el viento, a inorgánica, es decir, basada en combustibles fósiles (Merchant 1981). Inicialmente, el

carbón representaba la principal fuente de energía para las máquinas de las fábricas; posteriormente se pasó al petróleo y el gas (Heinberg 2009).

A partir de la Revolución Industrial, el crecimiento de la economía mundial fue exponencial y pronto fue evidente la relación directa entre las fuentes energéticas utilizadas y el crecimiento económico; como Araujo destaca, antes del 1820 la tasa global de crecimiento era del 0,22%, mientras que, a partir de esta fecha, esta tasa pasó al 2,21%, multiplicándose por diez (Arango Sánchez 2014).

Al mismo tiempo, en el periodo entre 1820 y 1992, la población mundial crecía cinco veces, el producto per cápita ocho veces, el PIB mundial cuarenta veces y el comercio mundial 540 veces (Maddison 2008). Paralelamente, las cantidades de energía que se liberaban por concepto de la minería y extracción del suelo de estas materias primas no tenían precedentes. Fue esta improvisada abundancia de materias primas baratas lo que permitió el crecimiento de la industrialización, la especialización, la urbanización y la globalización, fenómenos que desde aquellos entonces perduran en la sociedad (Heinberg 2009).

Sobre este telón de fondo, la escuela neoclásica ahondó aún más el camino que los clásicos habían emprendido, fundamentando conceptualmente la idea del crecimiento sostenido como el pilar del proceso de acumulación capitalista. El crecimiento sostenido dependía de la interacción entre capital y el trabajo (Larrea 2014; 2015); es más, estos factores, junto a los avances de la tecnología, iban a permitir forzar los límites de la naturaleza, sustituyendo aquellos recursos que estuvieran agotándose. Esta interpretación adquirió el nombre de *cornucopiana*, precisamente porque asignaba a la tecnología un rol preponderante dentro del sistema económico: así, los avances tecnológicos siempre iban a poder resolver los problemas de la humanidad y garantizar prosperidad al ser humano.

De estos procesos, el individuo racional y eficiente salía extraordinariamente fortalecido. Por tanto, según los dictámenes neoclásicos, había que enfocarse en el análisis del comportamiento humano, en cuanto agente propulsor de las fuerzas económicas.

Las nuevas palabras de orden eran consumo, demanda, utilidad y por supuesto, crecimiento económico. Según esta nueva lógica, la producción debía satisfacer a los consumidores puesto que era su demanda la que iba a garantizar un nuevo ciclo de producción, dibujando un proceso que se retroalimentaba constantemente.

Por ello, dentro del enfoque neoclásico, la sociedad reflejaba un conjunto de sujetos con diferentes preferencias y demandas que debían ser analizadas y estudiadas con atención puesto que orientaban al consumo. En línea con este razonamiento, el valor

de un bien no era determinado por la sumatoria de capital y trabajo, sino por el nivel de utilidad que generaba en cada sujeto; en palabras de Jeremy Bentham, la utilidad de una persona representaba la medida de su placer o felicidad (Sen 1999; 2012). Este concepto fue complementado por William Stanley Jevons, quien afirmaba que el valor de los bienes dependía de su utilidad (Sen 1999, 2012; Roll 2014): el trabajo ya no era el factor determinante del valor de un bien sino el tiempo empleado en su producción puesto que el trabajo era una cosa perdida para siempre y por tanto, no podía condicionar el valor de mercado de dicho bien. Este mismo razonamiento podría aplicarse a la energía, puesto que ésta se perdía para siempre con la producción, lo que excluía del análisis neoclásico el estudio de los recursos naturales y energéticos.

En resumen, trabajo, energía y recursos naturales representaban tan solo insumos intermedios, cuya única función era la producción de otros bienes. Además, estos factores tarde o temprano podían ser remplazados dentro de la función de producción, gracias a la tecnología (Arango Sánchez 2014).

Sobre este trasfondo, era evidente el distanciamiento de la economía del entorno físico y su replanteamiento como una máquina auto abastecedora, en donde las propias dinámicas de producción y consumo iban a asegurar vida perpetua y prosperidad al género humano. Se trataba de una notable ruptura, no solo con la teoría del valor trabajo de la época clásica, sino con todo lo que representaba el contexto social y ambiental.

La naturaleza ya no tenía cabida dentro de la nueva perspectiva y los propios recursos no tenían un valor por sí mismos, sino en cuanto condiciones para la generación de riqueza, indicaba Jevons (Sen 1999). Si la doctrina clásica había marginado de su estudio la energía y los recursos naturales, la escuela neoclásica ahondaba aún más estas posiciones llegando a integrar la tierra y por extensión, los recursos naturales y energéticos, dentro del capital (Arango Sánchez 2014a; Naredo 1987).

Tanto la escuela neoclásica como la escuela clásica asentaban la idea que el crecimiento era el pilar del proceso de acumulación capitalista. El hombre renacentista no solo tenía los medios económicos y tecnológicos para perpetuarse en el tiempo y asegurar su bienestar, sino que contaba con teorías económicas que sostenían y apoyaban estas ideas.

2.3.1 Valores intrínsecos e instrumentales

Muy a pesar de estas tendencias de la economía dominante, que apuntaban a marginalizar claramente la naturaleza, a mediados del siglo XIX se imponía una visión

dinámica e histórica de la naturaleza, que no se limitaba a clasificar y ordenar plantas y especies animales, sino que buscaba las leyes atrás de los fenómenos naturales.

Esta nueva mirada contaba con ilustres científicos como Alejandro de Humboldt (1769-1859) y más tarde, con Charles Darwin (1809-1882).

A raíz de esta nueva tendencia, orientada a dejar de lado el relativismo y a explorar los fenómenos visibilizando sus complejidades y relacionando sus diversas variables, se impuso pronto la necesidad de describir el concepto de ecosistema, al igual que la descripción de los conceptos ambientales y de cómo se integraban entre ellos (Mata Martínez 1987; Maldonado Paredes 2006; Lovelock 1990).

A partir de este enfoque, que buscaba complejizar los fenómenos de la naturaleza, el modelo dinámico fue imponiéndose en todos los campos de la ciencia, lo que condujo al concepto de paradigma ecológico (Mata Martínez 1987). Se trataba de un nuevo marco, a partir del cual se interpretaba, comprendía e intervenía sobre el mundo y que incluía no solo conocimientos científicos sino un cierto sentir y pensar de la época (Mata Martínez 1987).

Bajo este ángulo, la crisis ecológica representaba el horizonte que condicionaba la visión del mundo. Esto implicaba reformular todo el pensamiento occidental en virtud de la posibilidad, científicamente probada, que las formas de vida que habían permitido al ser humano subsistir por millones de años desaparecerían para siempre. El reconocimiento de este escenario catastrofista llevó a la aparición de un nuevo pensamiento alternativo y crítico hacia la modernidad, puesto que esta era la causante de la crisis ecológica. A la noción de progreso y a la moral económica impulsada por el pensamiento neoclásico, se fue sumando una línea de pensamiento que, mientras defendía una explotación racional de los recursos, sostenía posiciones conservadoras, orientadas a la protección del medioambiente y al rescate de la relación entre individuo y entorno.

Dentro de esta corriente se ubicaba el movimiento romántico, que resguardaba una visión espiritualista, simbólica e idealizada de la naturaleza, al mismo tiempo que criticaba fuertemente la destrucción de valores intrínsecos y el imponerse de valores materialistas dirigidos a explotarla (Skolimowski 1981).

Uno de los rasgos principales del Romanticismo fue justamente su preocupación por la naturaleza, tal y como se evidencia en una de las primeras obras del movimiento, *Las Estaciones* (1726-1730) del poeta escocés James Thomson, quien destacaba las virtudes de la vida silvestre y la sencillez del hombre rural. En la misma línea se expresaba el principal exponente de la poesía inglesa, William Wordsworth, autor de *Baladas Líricas*

(1798) donde se evocaba la vida sencilla del campo. La predilección por la naturaleza y los valores de la vida rural parecían responder a la intuición de la amenaza de un modo de vida y un sistema de valores que estaban cerca de desaparecer. Adicionalmente, la naturaleza era el reflejo de los estados de ánimo de las personas, lo que contrastaba con la indiferencia de los neoclásicos frente a estas consideraciones.

Estas inquietudes fueron muy debatidas desde finales del siglo XVIII hasta todo el siglo XIX, debido a que la producción mundial había crecido a costas de una explotación desmesurada de los recursos y a costas de altísimos impactos sociales en la recién nacida sociedad industrial mundial.

Sobre este trasfondo, no sorprende que las primeras demandas ambientales que se produjeron en la Europa del siglo XIX fueron lideradas por sindicatos británicos, en respuesta no sólo al notable deterioro ambiental asociado a la producción industrial, sino a las precarias condiciones de salud e higiene que derivaban de estas condiciones (Mata Martínez 1987).

Más allá de las críticas al ambientalismo como otro vehículo de acumulación capitalista (West y Brockington 2012), no de casualidad el capitalismo y ambientalismo contemporáneos se imponían al mismo tiempo, precisamente por reflejar las demandas sociales y tensiones que desde siempre acompañaron a los valores instrumentales, la estimación de valor de un bien, ya sea monetaria o de otra naturaleza y a los valores intrínsecos, el valor real de un activo, en función de todos sus componentes tangibles e intangibles (Mata Martínez 1987).

En la misma línea, el inicio de las demandas ambientales en los EEUU a finales del siglo XIX se relacionaba con una creciente preocupación de algunos sectores progresistas de la época hacia la preservación del medioambiente y hacia la extraordinaria extensión de tierras de la que gozaba el joven continente americano. Esta corriente impulsaba un relacionamiento que no fuera exclusivamente oportunista del ser humano con su entorno.

Estas presiones favorecieron e impulsaron la enorme producción legislativa medioambiental de la época (Mata Martínez 1987). Según esta visión, las potencialidades intrínsecas del ser humano solo podían salir a flote dentro del contexto de una vida sencilla y en armonía con la naturaleza, hasta extremos de la pobreza voluntaria, una idea que remonta al Renacimiento y que, en la era contemporánea, fue rescatado por el movimiento de la *Decroissance* (Cavallucci de Dalmases 2008; Latouche 2008; Leff 2008; Georgescu-Roegen 1996). Las tensiones entre valores intrínsecos y valores

instrumentales siguieron reflejándose a varios niveles, desde la implementación de políticas de estado contradictorias, hasta los procesos de legislación medioambiental en diversos países y las políticas de apoyo al mercado de carbono (Lohmann 2008). Estas mismas contradicciones, derivadas de una exasperación de los valores instrumentales en desmedro de los valores intrínsecos, se manifestaron bajo forma de la conocida protesta estudiantil en la década de los sesentas y setentas, cuando un grupo de jóvenes dejó de identificarse con los principios dominantes de una sociedad consumista, materialista y estereotipada que rechazaban y empezó a vivir según cánones muy distintos y rompedores (Mata Martínez 1987).

El movimiento contracultural desatado a partir de la protesta estudiantil del 1968 desplazaba la crítica al plano psicológico, poniendo la vida interior por delante del mundo burgués y material (Mata Martínez 1987). La tecnocracia recibía así un golpe profundo, al plantearse una alternativa en donde no se apuntaba a maximizar la rentabilidad, la producción o la acumulación, sino que se buscaba volver la mirada hacia el interior del individuo, en un afán de rescatar el *ser* versus *el tener* y en un claro rechazo cultural de los valores burgueses y capitalistas. Estas ideas, que reivindicaban un nuevo relacionamiento del ser humano con su entorno, representaron el caldo de cultivo perfecto para que la problemática ecológica se profundizara y ahondara, puesto que establecían una reciprocidad vital entre las componentes racionales y emocionales del individuo con su entorno (Mata Martínez 1987; Rogers 1995).

Las nuevas inquietudes no tardaron en tener un impacto a nivel institucional: la Conferencia de Berna en 1913 sobre la protección de los paisajes naturales representó el primer eslabón de un largo camino que posicionaba por primera vez la discusión de la problemática ecológica en una dimensión internacional. Al mismo tiempo, se reconocía a la ecología como la ciencia que estudia los problemas de las poblaciones y comunidades en relación con su entorno (Odum y Barrett 2004). Con el siguiente hito (Conferencia de Estocolmo (1970)) el debate ambiental echaría definitivamente raíces dentro de la política mundial.

2.4. *Marxismo*

Hace doscientos años, el padre del marxismo Carlos Marx definía el relacionamiento del ser humano con su entorno como un modo de dominación y de

explotación (Schmidt et al. 1976). Más en detalle, la concepción del materialismo histórico que Marx elaboró a partir del filósofo griego Epicuro (341-270 a.C.) respondía a una visión que involucraba dialécticamente tanto la historia como la propia naturaleza (Clark B. y Foster 2010). Así, muy a pesar de ser un autor del siglo XIX, Marx ya había descrito a la naturaleza como un problema de capital, en la medida en que sus ciclos se transformaban en procesos lineales, dando vida a la acumulación privada (Clark B. y Foster 2010; Mata Martínez 1987; Bedoya y Martínez 1999). De igual modo, Marx ya había destacado la existencia de una relación íntima entre el individuo y su entorno y el hecho que la historia se forjaba alrededor de esta especial interconexión (Clark B. y Foster 2010). Lo que diferencia la concepción de la naturaleza en Marx de otras es precisamente su carácter socio-histórico, al ser la naturaleza la primera fuente de todos los medios y objetos del trabajo. Para Marx, el proceso de producción no podía escindirse de la relación de los individuos con la naturaleza, es decir, no podía separarse de las relaciones sociales que se desarrollaban entre las personas, el momento de darse esta transformación de la naturaleza por causa de los procesos de producción. El proceso de producción se consideraba un proceso laboral productor de valor de uso, en su movimiento histórico (Schmidt et al. 1976). Por tanto, se trataba de una idea absolutamente multidimensional, que esgrimía facetas económicas, sociales, ecológicas, políticas y culturales (Bedoya y Martínez 1999).

Con respecto a sopesar los aportes científicos de Marx dentro del actual debate ecológico, existen criterios divididos: si por un lado hay quienes afirman que Marx fue un indiscutible precursor de la actual crítica ecológica, por el otro, no faltan quienes sostienen que sus estudios solo tienen un valor histórico y literario (Clark D. et al. 2010) y quienes destacan que, si bien Marx reconocía una dimensión ecológica de la producción, la transformación de la naturaleza no constituía el eje central de su análisis (Bedoya y Martínez 1999; Tagliavini y Sabbatella 2012). A esta última vertiente se suman las críticas procedentes de la economía ecológica, que denuncian la carencia de una preocupación ecológica por parte de la teoría marxista (Naredo 2015).

Finalmente, las críticas de la primera vertiente del eco-socialismo y de su corriente principal, el análisis verde, acusan Marx de haber subestimado el valor intrínseco de la naturaleza y de haberla reducido a una simple proveedora de materias primas (Clark B. y Foster 2010). Así, la importancia de Marx derivaría no solo del desarrollo de su concepto de materialismo y metabolismo para estudiar el intercambio dialéctico entre ser humano

y naturaleza, sino de su crítica al capital y a las contradicciones entre valores de uso y valores de cambio.

Más allá de los distintos criterios y de las posiciones existentes con respecto a este tema, existe un aspecto que, sin lugar a dudas, representa una contribución interesante y original con respecto al relacionamiento entre ser humano y naturaleza. A efectos de entender este aporte, es importante antes definir el concepto materialista de la naturaleza.

2.4.1 Concepto materialista de la naturaleza

Para describir la concepción materialista de la naturaleza de Marx, un punto de referencia necesario es representado por sus *Manuscritos*, en donde se ofrece una definición del concepto:

"La naturaleza es el cuerpo inorgánico del hombre, es decir, la naturaleza en cuanto no es ella misma el cuerpo humano. El hombre vive de la naturaleza; esto quiere decir que la naturaleza es su cuerpo, con el que debe permanecer en un proceso continuo, a fin de no perecer. El hecho de que la vida física y espiritual del hombre depende de la naturaleza no significa otra cosa, sino que la naturaleza se relaciona consigo misma, ya que el hombre es una parte de la naturaleza" (Marx citado en Tagliavini y Sabbatella 2012).

Esta descripción evidencia que para Marx no existe una dicotomía entre el ser humano y la naturaleza; al contrario, el ser humano *es* naturaleza. En este sentido, la naturaleza no solo brinda al sujeto su fuente de sustento inmediato, sino que asegura la materia, el objeto y la herramienta de su actividad vital, es decir, el trabajo (Tagliavini y Sabbatella 2012).

A partir de estas primeras definiciones, en "*El Capital*", Marx indica que trabajo y naturaleza representan el origen de la producción de valores de uso. En este intercambio, el individuo se apropia de su entorno y lo transforma para satisfacer sus necesidades.

Finalmente, Marx evidencia las condiciones materiales que deben darse para que el proceso productivo pueda a su vez cumplirse. De estas dependerá la productividad del trabajo y la relativa producción de plusvalía. Así se expresa Marx sobre este tema:

"Si prescindimos de la forma más o menos progresiva que presenta la producción social, veremos que la productividad del trabajo depende de toda una serie de condiciones naturales. Condiciones que se refieren a la naturaleza misma del hombre y a la naturaleza circundante. Las condiciones de la naturaleza exterior se agrupan económicamente en dos grandes categorías: riqueza natural de medios de vida, o sea, fecundidad del suelo, riqueza pesquera, [...], y riqueza natural de medios de trabajo, saltos de agua, ríos navegables, madera, metales, carbón, [...]". (Marx citado en Tagliavini y Sabbatella 2012: 4)

La propiedad sobre la naturaleza es, además, la primera discriminante social, al posicionar, por un lado, los que no disponen de ella y que por ello deben compensar este déficit con su propia fuerza de trabajo; por el otro, los que disponen de ella y que acaban dominando sobre el resto. Esta situación origina las condiciones históricas para que surja, dentro del modo de producción capitalista, una nueva mercancía: la fuerza de trabajo (Tagliavini y Sabbatella 2012).

A este propósito, cabe mencionar la primera contradicción del capitalismo según Marx: el enfrentamiento entre capital y trabajo, lo que se expresa en la lucha de clase, la explotación de la fuerza trabajo y la consecuente plusvalía (Bedoya y Martínez 1999).

Dadas estas premisas, Marx llega al desarrollo del concepto de metabolismo socio ecológico: el trabajo describe un proceso entre el ser humano y la naturaleza a través del cual el sujeto, con sus acciones, controla y regula el metabolismo entre él mismo y la naturaleza. Así, el ser humano utiliza las partes de su cuerpo para apropiarse de los recursos de la naturaleza y suplir, de este modo, sus necesidades. Con esta dinámica, el individuo actúa sobre la naturaleza y cambia, al mismo tiempo, su propia naturaleza.

Dentro de este enfoque, el trabajo pasa a ser una condición universal y permanente para la interacción metabólica entre ser humano y naturaleza.

De estas consideraciones sigue que el trabajo no es nunca independiente del potencial propio de la naturaleza para crear riqueza dado que la riqueza material no es más que una materialización de los recursos naturales a través del trabajo del ser humano (Tagliavini y Sabbatella 2012). En sus "*Manuscritos Económicos y Filosóficos*" (Marx 2004), Marx ya había afirmado que el ser humano vive de la naturaleza y que esto impone mantener siempre un diálogo con ella. Es más, el individuo es parte de la naturaleza, puesto que su condición física y mental están ligadas a esta (Tagliavini y Sabbatella 2012).

Adicionalmente, su concepto de metabolismo (entendido como una dinámica compleja e interdependiente entre la sociedad humana y la naturaleza), plasmaba su concepción de la sociedad futura como de una congregación de productores asociados y de las de futuras generaciones: un sistema general de metabolismo social, de relaciones universales y necesidades bajo una única producción global de bienes (Clark B. y Foster 2010). Por tanto, la idea de metabolismo socio-metabólico acaba teniendo un significado ecológico y social (Clark B. y Foster 2010). En este sentido, son muy interesantes las observaciones de Schmidt:

“Así como la naturaleza fenoménica y toda conciencia de la naturaleza, en el curso de la historia, se reducen cada vez más a constituir una función de los procesos objetivos de la sociedad, de la misma manera en Marx la sociedad se muestra a su vez como un contexto natural. No solo en el sentido inmediato y crítico de que los hombres son aún dueños de sus propias fuerzas productivas frente a la naturaleza, de que estas fuerzas se les enfrentan como la forma organizada y sólida de una sociedad no comprendida a fondo, como una segunda naturaleza, que se contrapone a sus creadores una esencia que le es propia, sino también en el sentido metafísico de una teoría de la totalidad del mundo. Incluso el proceso vital de los hombres, comprendido y dominado, sigue siendo un proceso natural. En todas las formas de la producción, la fuerza humana de trabajo es solo exteriorización de una fuerza natural” (Schmidt et al. 1976, 11-12).

El problema surge cuando se pasa a la lógica de la apropiación privada que caracteriza el desarrollo capitalista: el trabajo se transforma y acaba convirtiendo la naturaleza en algo extraño, ajeno al individuo, dando vida a un mundo hostil al trabajador, en donde los medios de vida y de trabajo ya no le pertenecen (Schmidt et al. 1976). La separación del ser humano y el entorno presenta entonces una connotación histórica en la medida en que rompe con la unidad natural que existía antes para dar lugar a la relación capital-trabajo dentro del contexto del modo de producción capitalista. El trabajador es separado de su cuerpo inorgánico, al mismo tiempo que el producto de su trabajo se convierte en mercancía; una mercancía de la que se apropia el capitalista (Schmidt et al. 1976).

Estas dinámicas derivan de la propia esencia del capital, que, en su persecución permanente de la plusvalía, requiere expandirse, buscar nuevos objetos de dominio y acomodar de este modo la producción al intercambio. Así, la naturaleza acaba doblegada y adaptada frente a las emergentes necesidades del capital. La expansión de las necesidades del individuo y el progresivo dominio sobre la naturaleza acaban siendo condiciones inherentes al proceso de producción y reproducción capitalista (Schmidt et al. 1976).

James O'Connor complementa estas consideraciones con algunas ideas adicionales: tanto la naturaleza como las propias personas y el trabajo han sido transformadas en mercancías por la expansión capitalista. Al reproducir estas prácticas, el capitalismo acaba carcomiendo su propia base de reproducción O'Connor (2001). Así, degradación ecosistémica, contaminación y otros estragos ambientales representan externalidades negativas que el capital no ha internalizado. Por ello, al perjudicar sus propias bases, el capital comprime su espacio de maniobra y capacidad financiera, dispone de siempre menos recursos y aumenta sus costos productivos (Bedoya y Martínez 1999). Estos elementos configurarían la segunda contradicción ecológica del capitalismo (Bedoya y Martínez 1999). Sobre este trasfondo, no sorprende el enfoque de Marx con

respecto al hecho que el capitalismo degrada la agricultura y la deprime. Es más, en el capítulo XIII de “*El Capital*”(2000), Marx afirma que el capitalismo ultraja ambas fuentes de riqueza, tanto la tierra, como el propio ser humano. En este apartado de su obra, Marx no solo analiza las consecuencias de la explotación capitalista sobre el trabajo, sino las consecuencias dañinas del latifundio capitalista en la fertilidad del suelo (Tagliavini y Sabbatella 2012).

Ambas, industria y agricultura explotadas a gran escala, devastan la fuerza de trabajo al igual que la tierra (Tagliavini y Sabbatella 2012). En este sentido, Marx critica tanto a la teoría de superpoblación de Malthus como a la teoría de la renta diferencial de Ricardo¹⁰, por no explicar suficientemente el fenómeno por el que el ser humano, al intervenir sobre los suelos para maximizar su productividad más allá de los límites naturales, ha perjudicado irremediamente la fertilidad de las tierras y los recursos naturales (Foladori 1996). Así, la sobreexplotación extrema e irracional de las tierras (ya no el aumento desmedido de la población y relativo aumento de la demanda de alimentos) serían para Marx y Engels la causante principal de las menores tasas de fertilidad.

En otras palabras, la agricultura, asimilada a la lógica del valor de cambio de rendimientos económicos crecientes, ocasiona que la fertilidad natural del suelo se reduzca notablemente hasta finalmente producir una crisis ecológica (Foladori 1996). Se trataba de una idea que ya Engels había destacado, afirmando que el capitalismo siempre estaba orientado a la inmediatez y a los beneficios, sin sopesar debidamente las consecuencias de la producción y del intercambio en el largo plazo y en todos los actores implicados (Sabbatella y Tagliavini 2012).

2.4.2 Aportes del marxismo

Como hemos observado, las posiciones a la hora de evaluar la contribución intelectual del Marxismo con respecto a la naturaleza, la relación entre ser humano y naturaleza y la actual crisis ecológica son discrepantes, lo que dificulta la tarea de realizar un cierre equitativo en esta parte del estudio.

¹⁰ La renta es lo que se le paga al terrateniente por el uso de su tierra. La renta diferencial se da cuando se cultivan tierras poco fértiles. Al aminorarse la producción los costos unitarios de producción crecen. Ricardo observó que cuando se experimenta un aumento de la población, aumenta la demanda de alimentos, lo que obliga a cultivar las tierras menos fértiles. Este estado de cosas implica un aumento sostenido de los precios de los alimentos. Por ello, los salarios nominales deberían aumentar acorde a esos incrementos. Nota de la autora.

Al margen de este debate, es innegable la condena marxista a la lógica de acumulación capitalista, en donde las utilidades se colocan por encima de la defensa del ambiente y en donde la misma lógica interna de la acumulación sin límites, al requerir constantemente de materias primas y energía para sustentarse en el tiempo, ejerce una inevitable presión sobre el ambiente.

De igual modo, Marx sigue alineado con la idea clásica de la gratuidad de los recursos naturales y denuncia el hecho de que esta visión presenta profundas contradicciones sociales y ecológicas (Clark B. y Foster 2010).

El fracaso del capitalismo en contabilizar el valor de la naturaleza, las externalidades negativas de la producción y el hecho de confundir los conceptos de valor de uso (connotación natural, cualitativa) y valor de cambio (connotación socioeconómica), que se refiere al costo representado por el trabajo en la producción, son argumentos que reflejan, hasta hoy en día, la preponderancia del valor de cambio sobre el valor de uso (Clark B. y Foster 2010) y son prueba de su interés en estas temáticas. De igual modo, Marx destaca como la creciente producción genere degradación y contaminación ambiental, al mismo tiempo que condena la sistemática explotación de la naturaleza, frente a la codicia y la exigencia de acumulación del sistema capitalista (Clark B. y Foster 2010).

En definitiva, comparto el criterio esgrimido por Alfred Schmidt, cuando, citando Max Horkheimer y Theodor Adorno, afirma que incluso en partes del análisis del Marx que no tratan expresamente el tema de la naturaleza, están implícitas ideas acerca de la naturaleza y de su relacionamiento con el ser humano y está implícito que este relacionamiento ha concluido con la dominación del individuo sobre el entorno (Schmidt et al. 1976). Refiero sus palabras, extraídas de un manuscrito descubierto por D. Riazánov:

La humanidad se ha enseñoreado de la naturaleza, el hombre se hizo esclavo del hombre o de su propia vileza. Incluso la pura luz de la ciencia solo puede irradiar, según parece, sobre el oscuro fondo de la ignorancia. El resultado de todos nuestros descubrimientos y de nuestro progreso parece consistir en que las fuerzas materiales se adornan con la vida espiritual y la existencia humana se rebaja hasta convertirse en una fuerza material. Su representación de la naturaleza refleja perfectamente esta distancia que el mundo contemporáneo tiene hacia la naturaleza y que permite cuantificarla como un producto de laboratorio (Schmidt et al. 1976, 9-10).

Más allá de los distintos planteamientos ideológicos, la posición de la naturaleza dentro del pensamiento de Marx, lejos de ser periférica, me parece bastante contundente

y creo que reviste de un protagonismo no despreciable dentro del actual debate ecológico global. La coherencia de sus desarrollos queda plasmada en la solución política que plantea en los Manuscritos de 1844: la implantación histórica del sistema comunista es la única verdadera salida del conflicto que el ser humano sostiene con la naturaleza. El momento en que el comunismo deje atrás la propiedad privada se acabará el estado de alienación del individuo hacia la naturaleza, lo que permitirá una resurrección de la naturaleza y de su relación con el ser humano (Tagliavini y Sabbatella 2012).

En síntesis, para que el individuo vuelva a armonizarse y fusionarse con la naturaleza, deben eliminarse tanto la propiedad privada como la distinción contradictoria entre la ciudad y el campo. En este sentido, cuando Marx habla de la necesidad de establecer una formación económica superior de la sociedad, una asociación de productores, que se encargaría de reconstruir esa unidad del ser humano con la naturaleza, recomponiendo la fractura metabólica que el modo de producción capitalista ha generado.

Más allá de los aportes que quieran reconocerse a su obra dentro del marco de ecología contemporánea, es indudable que Marx ha dado al menos tres importantes contribuciones: su original concepto de metabolismo ecológico para explicar el relacionamiento entre ser humano y ambiente; el hecho de haber evidenciado la relación estrecha entre el modo de producción capitalista, deterioro ambiental y agotamiento de los recursos y el hecho de haber intuido (y descrito) el poder alienante del trabajo en la sociedad contemporánea. Estos tres aspectos constituyen un aporte notable dentro del pensamiento ecológico y confirman como la naturaleza haya sido, sino un eje central dentro de la producción de Marx, al menos un tema de cierta preocupación e interés.

De igual modo, la definición marxista del relacionamiento del ser humano con su entorno como un modo de dominación y explotación en donde la naturaleza es inescindible del proceso de producción tiene el gran mérito de haber identificado un tema sumamente original: el intercambio dialéctico vital entre individuos y entorno a través del trabajo. Por tanto, antes de la aparición del sistema capitalista existía una relación íntima, ancestral entre ser humano y naturaleza, en donde ni siquiera podía hablarse de dicotomía, sino de una verdadera unión. Esta unión se ha roto por el modo de producción capitalista con su afán de explotar recursos para perpetuarse en el tiempo. Y la única forma de sanar esta situación es eliminando la causante de dicha ruptura.

3. Conclusiones

La formación histórica de las ideas y enfoques ecológicos que se han analizado muestran el conjunto de tradiciones y modos de valorar la relación entre ser humano y naturaleza. Debido a estas raíces profundamente heterogéneas, la crisis ambiental actual refleja una crisis multidimensional, que no puede reducirse a una sola matriz social, ambiental o económica, sino que describe un fenómeno transversal a todos los ámbitos del conocimiento y valores de la sociedad contemporánea.

Para esta investigación se asume que la relación entre ser humano y naturaleza se ha deteriorado a raíz de modo de producción capitalista y de su actitud depredadora hacia los recursos naturales. Como se ha destacado, esta afirmación ubica el momento álgido de “ruptura” en la Revolución Industrial. Por otro lado, se considera que los gérmenes del deterioro deben ubicarse en una profunda transformación de la relación entre individuo y entorno que, en realidad, remonta al Renacimiento (Siglos XV y XVI). En aquel entonces, se impuso una concepción antropocéntrica y utilitarista del mundo. A partir de esta visión se abría la posibilidad, para el ser humano, de intervenir y transformar la naturaleza, lo que cambiaría para siempre los términos de esta relación.

Existen, entonces, dos razones a la base del deterioro la primera es de carácter filosófico cultural, remonta al Renacimiento y se fue profundizando con el posterior giro secular del movimiento de la Ilustración (Siglo XVIII).

La segunda, es de carácter económico tecnológico y se evidencia, dos siglos y medio más tarde, con la Revolución Industrial. Así, el Renacimiento creaba un individuo empoderado, mientras que la Revolución Industrial le dotaba las herramientas necesarias para perpetuarse en el tiempo y asegurar su bienestar material. Estas razones se complementan con profundos trastornos políticos que, a través de varias revoluciones, denunciaban los estragos sociales y económicos asociados al uso siempre más intensivo de las máquinas dentro la sociedad europea.

Por otro lado, el tránsito del trabajo artesanal al trabajo de fábrica consumaba el divorcio entre ser humano y naturaleza. Paralelamente a estas profundas transformaciones, la lógica del crecimiento económico se imponía de forma contundente y definitiva, llegando a constituir el pilar del proceso de acumulación capitalista y el requisito más importante del desarrollo. En línea con estos cambios, las ciencias naturales eran sujetas a las actividades económicas: lo único que importaba era el estudio del

comportamiento humano, para desde allí, recibir información valiosa acerca de las pautas de consumo y tendencias de los individuos.

Como conclusión, esta investigación critica la visión estrechamente economicista que caracteriza los desarrollos posteriores a la Revolución Industrial, no solo por la forma de enfocar la relación entre ser humano y naturaleza, sino por el sistema de valores que ha sembrado en ser humano contemporáneo.

Al contrario de estos planteamientos, este trabajo considera que el crecimiento económico no puede ser considerado un fin en sí mismo, lo que coincide con la visión dominante desde la Revolución Industrial, sino que describe tan uno de los medios para alcanzar el verdadero desarrollo.

Ahora: la relación entre seres humanos y naturaleza se ha deteriorado y este estado de cosas no cambiará fácilmente. No tanto porque tengamos limitaciones tecnológicas (mecanismos de mitigación y adaptación) o energéticas (energías renovables versus carbón fósiles) para poder implementar cambios, sino porque no existe una real voluntad para hacerlo.

En resumen, esta tesis comparte la posición de Fernando Estenssoro (2014), quien afirma que la crisis ambiental global identifica un problema político, antes de físico, ecológico o tecnológico. Pero al tratarse de un problema político, puede ser mediado, dialogado y procesado entre todos los involucrados. En este sentido, solo podremos avanzar en la recuperación de la relación entre seres humanos y entorno si estaremos dispuestos a negociar temas e intereses de todos los actores dentro del panorama de la gobernanza ambiental global. Este reenfoque debe darse sobre el trasfondo de una visión compartida, orientada al trabajo conjunto, la transparencia, la confianza mutua y un reparto más equitativo de poderes y responsabilidades entre las partes involucradas.

Para más complejidad del problema, la carrera hacia el crecimiento económico no parece haber resuelto las profundas desigualdades del mundo. La falta de responsabilidad por parte de los países que se adueñaron de los recursos para apuntalan su crecimiento económico hace doscientos años, el reparto inequitativo de la carga ambiental y finalmente, las excéntricas soluciones que hasta ahora predominan para resolver la problemática ambiental global son evidencia de ello.

Como veremos a lo largo de este estudio, la presente investigación propone el enfoque negociador colaborativo-integrativo basado en intereses, (y reenfocado a la luz de los conceptos senianos de libertad y capacidad) como una solución para la actual crisis ambiental global. Desde este ángulo, el modelo colaborativo pasar del plano individual,

(es decir, una herramienta de defensa de los intereses de personas y países) al plano universal: la defensa de las libertades y de los derechos de todo habitante de la *polis mundial*. Este objetivo se convierte en la vocación última del modelo, lo que incluye un particular tipo de libertades: las *libertades ambientales*.

Las capacidades negociadoras, replanteadas como libertades instrumentales fundamentales se transforman entonces en un extraordinario instrumento operativo, tanto para la política entendida como forma de ejercer el poder con la intención de resolver la pugna entre intereses en un colectivo; como para la geopolítica, entendida como *un discurso del estado* orientado al control sobre ciertos ámbitos. De este modo, las capacidades negociadoras permitirán negociar sobre intereses, articular discursos y estrategias en función de resultados, ya no de las posiciones de los actores involucrados.

Gracias a esta nueva perspectiva, la política y la geopolítica no describirán estériles arenas de enfrentamiento dentro de la gobernanza ambiental global, sino que identificarían espacios de diálogo, mediación y compromiso.

Lamentablemente, el verdadero problema radica en la falta de voluntad política por parte de los principales causantes de la crisis ambiental: los países del Norte.

Sin que exista la voluntad de las partes, no puede implementarse algún modelo de negociación, ni puede emprenderse algún proceso dirigido hacia componer intereses y realizar un trabajo conjunto. Así, a la vista de estos condicionantes, el modelo colaborativo-integrativo se plantea como un horizonte utópico, un camino al que mirar y que debe dirigir e inspirar las acciones y las políticas de los países.

El recorrido histórico que hemos realizado enmarca los argumentos que se expondrán en el siguiente capítulo, conectando la relación entre seres humanos y naturaleza con la historia del debate ambiental contemporáneo. Esta operación sirve a contextualizar la pregunta central de la investigación, que apunta a ver de que modo las capacidades negociadoras pueden plantearse como una herramienta de resolución de la actual crisis ambiental, cuando, hasta la fecha, múltiples negociaciones multilaterales han fracasado en el sentido de lograr negociar una salida eficaz. Dadas estas premisas, el siguiente capítulo logrará identificar un nuevo elemento que es básico para comprender la pregunta a la base de este trabajo: el debate ambiental global desde un inicio se configuró como una negociación competitiva y posicional, basada en el enfrentamiento entre dos bloques antagónicos, marcados por muy distintas agendas, prioridades y planteamientos ideológicos: los países del Sur y los países del Norte.

En terminología negociadora, estos bloques nunca pudieron avanzar en sus negociaciones por dos razones de fondo: por un lado, la falta de voluntad política de uno de los dos bloques (los países del Norte del mundo); por el otro, la modalidad de negociación de las partes, que negociaron en base a un enfoque distributivo, competitivo y posicional. Se creaba, de este modo, el caldo de cultivo perfecto para el *impasse* posicional de las partes alrededor de los bloques antagónicos que se han mencionado.

Capítulo tercero

La crisis ambiental global como fenómeno político y fenómeno negociable

Como se ha comentado en el cierre del capítulo anterior, la historia de la relación entre seres humanos y naturaleza sirve para entender el actual debate ambiental contemporáneo, que, a su vez, contextualiza la pregunta central del presente estudio: *de que modo las capacidades negociadoras pueden plantearse como una herramienta de resolución de la actual crisis ambiental, cuando, hasta la fecha, múltiples negociaciones multilaterales han fracasado en el sentido de lograr negociar una salida eficaz?*

Este capítulo describe un nuevo elemento que es básico para atender la pregunta central de esta investigación: el debate ambiental global, desde un inicio, se configuró como una negociación competitiva entre dos bloques antagónicos, con agendas, objetivos e interpretaciones de la crisis (y de sus responsables) muy distintas: los países del Norte y los países del Sur del mundo.

Desde una perspectiva negociadora, estos bloques nunca lograron progresar por la falta de voluntad política de una de las partes (los países del Norte) y porque las partes negociaron sobre posiciones y no sobre intereses, como predica el modelo colaborativo-integrativo de negociación basado en intereses, desarrollado por la Escuela de Harvard.

Esta situación de *impasse* posicional de los actores involucrados es vinculada al deterioro de la relación entre ser humano y naturaleza, un proceso de desgaste que se ha profundizado durante siglos y que se acaba de analizar en el capítulo anterior. Así, solo algunos países han podido aprovechar los recursos de la naturaleza mientras que otros no.

De este modo, se echaban las semillas para una confrontación entre los dos bloques.

Como el lector recordará, la presente investigación propone una excepcional herramienta para la superación de la crisis ambiental global (el modelo colaborativo-integrativo, con un reajuste universalista a través de los conceptos senianos de libertad y capacidad. De este modo, podrán dejarse de lado a los angostos) y poco productivos-confines de la negociación competitiva y se podrá transitar hacia una negociación basada en intereses. Concretamente, podrá negociarse un interés en particular: la defensa de los derechos ambientales de cada ciudadano de la *polis mundial*.

Dadas estas conexiones, el capítulo tres presenta dos ejes de trabajo: una primera parte, que justifica y describe la premisa conceptual del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses como posible herramienta de solución a la crisis; y una segunda parte, que analiza, (a través de la historia del debate ambiental), el motivo por el que las negociaciones ambientales no han prosperado hasta la fecha.

Con respecto al primer eje, esta tesis sostiene la idea que la crisis ambiental global representa no sólo un fenómeno físico-ecológico (fruto de un cierto modo de vida del ser humano) sino un fenómeno político, que depende de la voluntad de diversos actores del sistema de gobernanza ambiental. Por tanto, al ser un fenómeno político puede (y debe) ser negociado entre estos múltiples *stakeholders*. Entonces, si la crisis ambiental define un fenómeno negociable, entonces, se puede legítimamente concebir una herramienta negociadora para su solución, lo que nos renvía al planteamiento y propuesta de esta investigación.

Con respecto al segundo eje de trabajo, esta tesis sostiene la idea que las primeras negociaciones entre los actores involucrados en la crisis ambiental global fracasaron y no lograron negociar una salida eficaz a la crisis por dos razones principales: por un lado, no hubo voluntad política por parte de los países del Norte; por el otro, las partes negociaron sobre posiciones y no sobre intereses.

Este estado de cosas abre finalmente las puertas al planteamiento de esta investigación: transar de una negociación posicional, competitiva (suma cero) y distributiva a una negociación colaborativa, basada en intereses y en la generación de valor para las partes. Esta nueva tipología, a través del ajuste universalista brindado por los conceptos senianos de libertad y capacidad, permitirá identificar un interés común: la defensa de las *libertades ambientales* de todo ciudadano de la *polis* mundial.

Con el fin de visualizar para el lector este complejo panorama, el presente capítulo describirá, a breves trazos, un concreto periodo histórico dentro de las negociaciones internacionales que es el debate ambiental global desde la posguerra hasta la *Cumbre de Río* (1945-1992). Los acontecimientos que se relatan servirán a evidenciar de modo contundente el enfrentamiento de posiciones entre los países del Norte, ricos e industrializados, y los países del Sur, en vía de desarrollo y pobres. De igual modo, los hechos mostrarán como la crisis ambiental global no puede reducirse a un fenómeno estrictamente físico, natural. Al contrario, se presentan al menos dos tipos de desafíos para la especie humana: el desafío ecológico, físico y el desafío político.

Estos retos a su vez exigen dos tipos de respuestas: una técnica, dirigida hacia resolver la problemática ambiental en su parte física, bajo forma de las más apropiadas políticas de mitigación y adaptación; y una política y negociada, dirigida a trabajar una solución mediada entre todos los actores involucrados. Por otro lado, el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses busca la satisfacción *relativa* (ya no absoluta) de las partes, puesto que, dentro de este enfoque negociador, se apunta a una situación de *ganar-ganar*, en donde todos deber resultar *relativamente satisfechos* con los resultados negociados. Esta es la tarea (y la potencialidad) del modelo colaborativo-integrativo que la presente investigación propone para resolver la actual crisis ambiental global.

1. La crisis ambiental como fenómeno político y negociable

En la actualidad, debido a una serie de procesos y eventos significativos en el ámbito global, desde la revolución informática hasta la más reciente globalización, el ser humano ha cambiado profundamente su percepción acerca del mundo que habita y que le rodea. El estado-nación y su lógica fronteriza (que había primado hasta la Segunda Guerra), ha cedido el paso a una visión mucho más holística, universal, en donde el planeta representa un único gran ecosistema que acoge a todos sus integrantes, independientemente de razas, culturas y banderas (Estenssoro 2014).

En palabras de Estenssoro, vivimos en una gran *polis* mundial, en donde se difuminan los matices culturales y en donde prima visualizar los problemas globales que afectan al planeta entero, como es el caso de la crisis global ambiental, el terrorismo, o la *cyber*-seguridad, entre otros (Serbin, Martínez y Júnior 2012).

Esta realidad plantea un desafío sin precedentes, que conlleva implicaciones graves y densas de consecuencias puesto que no hay patrones de conducta anteriores, procesos a los que mirar, ni protocolos a seguir. En contraste con la era de la razón y la fe ciega en el progreso, el ser humano ha entrado en una era de incertidumbre, en donde no existen certezas de lo que pueda acontecer (Estenssoro 2014). Dentro de la crisis ambiental, un ejemplo emblemático es dado por el cambio climático, por el que no importa si las emisiones se generaron en la China o en los Estados Unidos. Al contrario, se trata de un problema global, cuyos impactos se trasladan y repercuten en el todo el mundo, sin importar las fuentes o los responsables. Estas breves consideraciones pintan un escenario futuro sumamente incierto para la humanidad, a más de los cambios en las tendencias predominantes de la economía internacional, con la relativa reestructuración de las relaciones de poder y las consecuentes implicaciones geopolíticas (Idem). En este

sentido, cabe destacar no solo los impactos planetarios de las guerras comerciales entre China, Estados Unidos y Europa sino el desafío de transacciones financieras globales siempre más rápidas e incontrolables y crisis económico-financieras siempre más recurrentes (Cavallucci G. 2018)¹¹.

Adicionalmente, se añade otra complicación: la *polis* mundial se caracteriza por tener una geografía y unos habitantes que no son homogéneos (Estenssoro 2014). Entonces, enfrentamos un problema político sumamente complejo debido a que existen múltiples sociedades, comunidades y formas de vivir, como resultado de estas diferencias culturales, geográficas y económicas. Como resultado, la crisis ambiental (al implicar distintos tomadores de decisión que habitan el planeta de formas muy diversas), será analizada y evaluada de un modo igualmente distinto: no solo sus impactos (sino sus posibles soluciones y sus responsables) serán “procesados” desde culturas, estilos de vida y situaciones de poder igualmente distintos (Esstenssoro 2014).

A parte, existe otro elemento que exagera este estado de cosas: el monopolio intelectual y negociador de los países del Norte que se estableció desde un inicio, marcando una fuertísima ventaja por el hecho de haber liderado el debate ambiental global *ab origine* y con una notable preponderancia de ideas. En este sentido, las relaciones centro periferia que se fueron definiendo en la época de la colonia, siguen persistiendo y perpetuándose bajo muchas modalidades desde la estructura del mercado internacional, hasta la gobernanza del cambio climático (Prebisch y Cabañas 1949; Estenssoro 2014).

Así, el debate acerca de la crisis global ambiental o de la crisis ecológica estructural, como la define Stefan Peters (2014), no representaría una excepción dentro de esta estructura asimétrica de poderes. Por estas razones (y por la primacía histórica de Europa hasta la Segunda Guerra Mundial) no sorprende que el imaginario hegemónico eurocéntrico se impusiera dentro del debate ambiental global (Estenssoro 2014).

En las páginas siguientes, se podrá constatar cómo la forma de explicar el fenómeno y las posibles soluciones se han filtrado a través de la lógica eurocéntrica y han respondido a los intereses que estaban atrás de esta lógica. Como Joan Martínez Alier, destaca, el sistema que rige en la gobernanza mundial siempre antepondrá los intereses del Norte versus los del Sur (Martínez Alier 1994; Araujo Sanchez 2014). El precio de no abrirse a un discurso alternativo es que las posiciones de una sola fracción del mundo

¹¹ Dott. Cavallucci Giacomo. Experto en mercados financieros internacionales. Seminario: Tendenze mondiali di Finanza ed Economia. Milano, Italia. 18 Novembre 2018.

sigan imponiéndose unilateralmente, lo que finalmente, no resolverá un problema que por definición es global: la crisis ambiental.

De aquí, la necesidad de hacer un tránsito conceptual: desde la crisis ambiental global como problema político a la crisis ambiental global como un fenómeno que puede (y debe) ser negociable entre todos los *stakeholders*. Pero, para dar este paso, es importante antes determinar por qué la crisis ambiental global describe un problema político. Solo allí podremos completar el razonamiento, según el cual la crisis ambiental global puede y debe ser negociada entre los muy diversos actores que componen la *polis* mundial. Únicamente de esta forma, reflejando intereses y prioridades de todas las partes y buscando una relativa satisfacción de cada una de estas, podrá encontrarse una solución real, concreta y con proyección de largo plazo a la actual problemática ambiental global.

Veamos, entonces, porque dicha crisis define un fenómeno político.

En primer lugar, se trata de un fenómeno político en la medida en que tiene por objeto a la *polis* mundial, es decir, esta gran cuna que es el planeta, entendido como la morada de todos los habitantes de la tierra, sin importar nacionalidades, inclinaciones políticas, culturas o fronteras (Estenssoro 2014).

La definición implicaría, paralelamente, un regreso a la política en su concepción originaria, como aquella disciplina dirigida a resolver los problemas de la *polis* griega, la ciudad-estado (Siglo VIII a.C.): una original construcción política que fusionaba campo y ciudad en un cuerpo único y que pronto evidenció un escenario conflictivo entre aristócratas y sectores medios (los *eupátridas*) versus los grupos más pobres (los campesinado)¹² (Dri 2005). Sobre el trasfondo de estas complicaciones (que ya Aristóteles (Siglo IV) había detectado), la actividad política era considerada como el instrumento principal a través del cual la sociedad buscaba resolver sus conflictos y tramitar sus intereses. Se trataba de un contexto donde el ciudadano era un miembro y contribuidor activo dentro de la *polis*; unas premisas que obligaban a buscar soluciones pactadas y que satisficieran relativamente bien a todos sus integrantes. En definitiva, la política era al mismo tiempo una fuente de potenciales conflictos y un medio que buscaba resolver estos mismos conflictos, impulsando reajustes sobre una base colaborativa.

Sobre estas premisas, la crisis ambiental representa un fenómeno político en la medida en que trata los conflictos de la *polis* mundial, es decir, la *polis* en su nueva

¹² Como Dri (2008) describe, la *polis* representaba un tipo de asociación particular: la comunidad suprema basada en la vida en común, que a su vez se basaba en la *filia*, la amistad. La *polis* existía por naturaleza, lo que equivalía a decir que la *polis* no existía accidentalmente, sino que existía esencialmente.

versión ampliada, como *hábitat* de todo el género humano. Hoy en día, esta asociación se encuentra amenazada en su existencia debido a que se han rebasado a partir de la Revolución Industrial los límites físicos del planeta y de no cambiar patrones de consumo, energéticos y productivos, nuestra civilización corre el riesgo de desaparecer definitivamente (Meadows et al. 1972; Stern 2007b). La *polis* mundial se eclipsaría, después de haber recorrido un largo camino que remonta al Siglo VIII a.C.

En segundo lugar, la crisis ambiental representa un fenómeno político porque es resultado de una creación social (Estenssoro 2014). Es decir, se trata de un fenómeno estrechamente ligado a las actividades económicas del ser humano, sus hábitos de consumo y estilo de vida, sin que estas acciones hayan ni siquiera representado un mayor bienestar y mejor redistribución de la riqueza (Piketty 2014; Larrea 2014; Sen 1999). Al ser una creación social, la crisis representa al mismo tiempo un fenómeno político en la medida en que toda actividad que perjudica el medio ambiente, al igual que toda actividad económica, hábitos de producción o consumo insostenibles puede ser direccionada y/o castigada a través de oportunas acciones políticas.

En tercer lugar, la crisis ambiental representa un fenómeno político porque afecta a la sociedad civil, lo que obliga a que las instituciones políticas asuman el desafío de enfrentarla para proteger a sus integrantes. Así, la política debe amparar los intereses de las comunidades humanas y estas, hoy en día, se hallan seriamente amenazadas por la crisis ambiental. La calidad de vida presente y futura, el acceso a recursos, la calidad de aire y alimentos, la energía, los servicios ambientales, la belleza escénica, la biodiversidad, todo está en riesgo, de no manejarse el problema dentro de un enfoque político y a partir de las instituciones políticas. Como veremos más adelante, esta primacía del rol de las instituciones es un tema que será fuertemente resaltado por Amartya Sen, quien reclama esta protección para las principales libertades y derechos de las personas.

Como última consideración, refiero las palabras de Jorge Barnes evocando a Niklas Luhmann: la política debe entender su relación con la sociedad y debe servir para que la sociedad reflexione sobre sí misma (Barnes 2016). Esta idea deja bien claro como la política no sirve solo para atender (y posiblemente resolver problemas y asuntos de la *polis*), sino que representa un medio para visualizar retrospectivamente acciones, aciertos, desaciertos y desafíos que una sociedad enfrenta, en un afán de no repetir errores del pasado. Esta última consideración nos remite a la esencia de la *polis* clásica, donde la ciudad no era únicamente el centro político, económico, religioso y cultural, sino un verdadero ideal de vida, la forma más perfecta de sociedad civil y la arena en donde se

componen armónicamente los intereses del ciudadano con los intereses del estado a través de la participación en los asuntos públicos (Dri 2005).

Ahora, si bien la política busca amparar los intereses de la sociedad civil, por otro lado, representa inevitablemente una lucha de intereses contrapuestos. Desde este ángulo, las asimetrías de poder son un factor determinante frente a la consecución los posibles resultados, pero no el único. En este sentido, las capacidades negociadoras abren una brecha notable para conseguir objetivos valiosos en la mesa negociadora.

En definitiva, la crisis ambiental global, antes que definirse como un problema físico, técnico, ecológico o económico, describe un problema exquisitamente político, porque es resultado de una creación social; porque se origina en relaciones de poder asimétricas y en conflictos ideológicos acerca de distintos modelos societarios y finalmente, porque afecta a la sociedad civil, lo que obliga a que las instituciones políticas asuman el desafío de enfrentarla para proteger a sus integrantes.

Su solución debe entonces buscarse en el espacio político, con un complemento fundamental: las capacidades negociadoras. El modelo colaborativo-integrativo de negociación basado en intereses que esta investigación propone se plantea justamente como una posible herramienta de mediación.

1. La crisis ambiental como fenómeno negociable

Es necesario añadir una última especificación acerca de la crisis ambiental y que deriva directamente de la vinculación entre política y ambiente: la crisis ambiental es un fenómeno negociable, es decir, es un fenómeno que puede , y debe, ser mediado entre muy diversos actores. Cabe mencionar que la actividad política se despliega acumulando y utilizando recursos que son creados y asignados por reglas del juego y estas reglas, a su vez, son el fruto de decisiones estratégicas e interacciones entre actores (Andrade 2016a).

En este sentido, las capacidades negociadoras anticipan las decisiones estratégicas e interacciones entre actores, al proveer el enfoque correcto para realizar un análisis previo y al identificar las condiciones estratégicas que deben existir antes de cualquier proceso de toma de decisión. Así, la crisis ambiental representa un fenómeno que debe ser negociado, en la medida en que depende de múltiples condiciones estratégicas (lugar, tiempo, poder, confianza, entre otras) y de múltiples actores (con intereses, necesidades y prioridades muy variadas), que tienen una percepción muy distinta acerca de los impactos, la urgencia, los responsables y las posibles soluciones. Como consecuencia de

estas complejidades, la crisis depende del contexto y del lugar en el que dichos actores se ubican y actúan (Prebisch y Cabañas 1949; Sejenovich 2016). Este renfoque obliga a salir de los angostos límites de la academia y de los círculos científicos del Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC)¹³ y que se acepte el apremiante reto de repensar la crisis en función de todos estos públicos con sus distintas perspectivas del problema y sus posibles soluciones.

Por otro lado, si bien la política a través de todas sus herramientas comunicacionales podría ser la voz de los silenciados y oprimidos de la justicia climática, por el otro, es patente la preponderancia de algunos intereses y visiones sobre otras, como reflejo de determinadas asimetrías de poder en el espacio internacional. El caso de las políticas multilaterales del cambio climático, en donde las COP del Protocolo de Kioto siguen estancadas en medidas ineficientes y no vinculantes para todos los países, es emblemático y ha llevado muchos sectores a hablar de crisis del multilateralismo.

Estas falencias, por un lado, y la urgencia de soluciones, por el otro, hacen que la política deba complementarse necesariamente con herramientas negociadoras eficaces, que apunten hacia un reparto más simétrico y equitativo de poderes entre Norte y Sur del mundo y que apunten hacia tutelar los intereses de la parte más afectada dentro de esta crisis: los países del Sur. En este sentido, son emblemáticas las palabras del Secretario General de Naciones Unidas Ban Ki-Moon, cuando, el momento de celebrar la entrada en vigor del Acuerdo de París, afirmaba en claros términos la responsabilidad histórica de los países desarrollados frente al cambio climático, al igual que su obligación de proveer apoyo financiero a los países que están en desarrollo (Diplomatie, s. f.).

En el fondo, la crisis ambiental evoca el concepto aristotélico de la mejor *polis* posible (la *aristé politeia*), es decir, de la mejor clase de vida posible para la mayoría de las personas (Dri 2005): se necesita una profunda introspección cultural, que apunte hacia replantear un sistema distributivo mundial que da signos de extremos desequilibrios, con hábitos de consumo insostenibles y éticamente discutibles. Desde este enfoque autocritico, la crisis ambiental global nos recuerda que tan lejos estamos de esta *aristé*

¹³ *Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC)* es el más relevante organismo internacional de asesoramiento acerca del cambio climático y sus impactos. Establecido en 1988 por la Organización Meteorológica Mundial (OMM) y por el Programa de Medioambiente de Naciones Unidas (UNEP), provee a los gobiernos de todo el mundo las directrices en materia de políticas de adaptación y mitigación al cambio climático, además de información científica acerca de los riesgos, impactos y vulnerabilidades locales. Nota de la autora.

politeia de las que todos, independientemente de razas y culturas deberíamos poder gozar, como Amartya Sen a menudo indica en sus obras.

Esta nueva perspectiva, junto a las consideraciones que se han destacado, requiere replantear toda negociación internacional en base a algún esquema que componga, de modo colaborativo e integrativo, las diversas exigencias de los ciudadanos de la *polis* mundial. Solo de este modo podrán encontrarse soluciones relativamente satisfactorias para todos los involucrados y sostenibles en el tiempo.

Este estudio propone el modelo de negociación colaborativo-integrativo basado en intereses como la única posible herramienta que pueda combinar públicos sumamente distintos por factores culturales, sociales, económicos y políticos, entre otros. Dicho modelo, renfocado a la luz de los conceptos senianos de libertad y capacidad, propondrá un cambio profundo, al plantear pasar de negociaciones sobre posiciones a negociaciones sobre intereses y al identificar un gran valor agregado para las partes: la defensa de las libertades ambientales de todo ciudadano de la *polis* mundial.

En el siguiente párrafo se recorrerán los principales hitos del debate ambiental global desde la posguerra con el fin de visualizar las profundas diferencias que se evidenciaron desde un inicio entre el mundo desarrollado y el mundo en desarrollo. Estas diferencias culturales, económicas, geográficas no tardaron en plasmarse en un enfrentamiento ideológico entre bloques antagónicos; y no tardaron en identificar una negociación posicional, de confrontación y distributiva.

2. El origen del debate mundial sobre la crisis ambiental

La discusión política alrededor de la crisis ambiental fue un hecho que empezó a penetrar en el imaginario social mundial a partir de la posguerra. Como punto de inicio de esta trayectoria suele tomarse a la Conferencia de Estocolmo (1972), donde las Naciones Unidas dieron vida a la primera Conferencia sobre el Medio Humano. En aquel foro, por primera vez, se afirmaba que el planeta estaba frente a una crisis ambiental global, lo que iba a requerir de acciones conjuntas globales para contrarrestarla. Con representantes de 113 países, 19 organismos intergubernamentales, y más de 400 organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales, la Conferencia se posicionaba como el primer paso hacia la concientización global de la problemática ambiental contemporánea (Ciudad Autónoma de Melilla s. f.).

A partir de aquel momento el debate ambiental se mundializaba y la socialización de todos los diversos aspectos de esta problemática recibían un extraordinario impulso

(Estenssoro 2014). Como primera consideración, se trataba de un tema que nacía en el Primer Mundo y desde este centro, se transmitía al resto del planeta, hecho que, como tuvo fuertes implicaciones en términos de liderazgo del debate ambiental global y de sus planteamientos. La conferencia fue a su vez el resultado de una secuencia de hechos que definitivamente prepararon el camino: la difusión de la ecología como disciplina científica, una serie de desastres ambientales, el creciente interés estratégico de los Estados Unidos por los temas ambientales (Caldwell 1984) y la socialización de la problemática global a través de ensayos, estudios e informes, en donde científicos del Primer Mundo criticaban los cánones de la civilización industrial y la contaminación ambiental (Carson 2002; Meadows et al. 1972; Hardin 1968; Schumacher 2011; Ehrlich 1968; Commoner y Bettini 1976; Estenssoro 2014).

En términos de contenidos y concepciones predominantes, durante esta primera etapa de la historia del debate mundial, el liderazgo fue asumido por un grupo de científicos neo-malthusianas, que debían su nombre al hecho de referirse a las teorías de Thomas Malthus (1766-1834),¹⁴ para sostener sus postulados alarmantes. Según ellos, la sobrepoblación que caracterizaba a los países en vía de desarrollo y los países subdesarrollados (junto a su reclamo por el crecimiento económico y por arrancar sus procesos de industrialización), representaban un tremendo peligro, puesto que estos requerimientos iban a ejercer una presión desmedida sobre el planeta y sus ecosistemas.

Fue justamente esta primera matriz de ideas, con sus derivaciones político-ideológicas, lo que marcó la controversia entre países del Norte y países del Sur hasta la actualidad (Estenssoro 2014). Estas ideas encontraron, además, un excelente caldo de cultivo en el clima de contención y tensión de la Guerra Fría, cuando las divisiones entre mundo desarrollado y mundo en desarrollo acabaron teniendo connotaciones profundamente ideológicas. La situación no tardó en evidenciar grandes contradicciones.

Así por ejemplo los Estados Unidos, que habían salido de la Segunda Guerra fortalecidos y consolidados como primera potencia mundial, por un lado afirmaban querer aliviar el sufrimiento de las poblaciones subdesarrolladas de África, Asia y América

¹⁴Nacido en Surrey, Inglaterra, en 1766, en su obra más conocida, el Ensayo sobre el principio de la población (1798), Thomas Malthus sostenía que la población tiende a crecer en progresión geométrica, mientras que la producción de alimentos sólo aumenta en progresión aritmética. Como resultado, la población siempre tendría la limitación de depender de medios de subsistencia tendencialmente escasos. A la vista de estas observaciones, Malthus destacaba que no debía sorprender que las personas escogieran reducir el crecimiento poblacional. Los seres humanos solo podían incrementar la producción de alimentos a través de cultivos extensivos u bien ocupando más tierras, extendiendo la frontera agrícola. Frente a estas dificultades, Malthus sugería recurrir al control de natalidad con métodos contraceptivos y casarse tarde, entre otras medidas más radicales (Landsburg 2015).

Latina (Hobsbawm 1998); por otro, a través de sus élites académico-científicas, no tenían reparo en afirmar que el desarrollo industrial y el crecimiento de las naciones subdesarrolladas representaban un peligro para su seguridad y supervivencia (Hobsbawm 1998). Un excelente ejemplo de este clima de tensión ideológica característico de la época y de cómo cada bando pretendía defender su sistema político-económico, es dado por la publicación de “*Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*” (Rostow 1993).

En su conocida y polémica obra Walt Withman Rostow (1993), explicaba el crecimiento económico de los países en términos de una serie de etapas que dichos países paulatinamente cubrirían, pasando del estado de subdesarrollo al estado de desarrollo.

Así, a través su teoría del desarrollo (sociedad tradicional, etapa de transición, despegue económico, madurez y consumo a gran escala) todos los países del mundo iban a llegar, tarde o temprano, a un mismo nivel de bienestar.

En esta misma línea, otros autores como William Vogt o Fairfield Osborn, respectivamente en sus obras *Road to Survival* (1948) y *Our Plundered Planet* (1949), apuntaban a la sobrepoblación mundial y a los afanes de crecimiento e industrialización de los países del mundo en desarrollo como la causa que llevaría al fin de la civilización por el agotamiento de recursos naturales y alimentos (Estenssoro 2014).

A estos planteamientos se sumaban obras de otros autores estadounidenses como *Population Bomb* de Paul Ehrlich (1968), quien afirmaba que la batalla contra el hambre estaba perdida por la explosión demográfica. En *Famine, 1975, America's Decision: Who will survive?*, de William y Paul Paddock (1967) los autores advertían a su gobierno contra ayudar a los países subdesarrollados para salir de su situación de miseria y hambruna. Caso contrario, la curva poblacional seguiría creciendo y se produciría una catástrofe alimentaria para 1975. Finalmente, para ilustrar este tipo de concepciones que marcaron en muchos aspectos el debate ambiental hasta la actualidad, en 1972 salía la popular publicación *Blueprint for Survival*, de los británicos Goldsmith, Allen, Allaby, Davoll y Lawrence (1972). En la obra se afirmaba categóricamente que el resto del mundo nunca podría aspirar a gozar de los altos estándares de desarrollo y bienestar de los países desarrollados puesto que el planeta tenía unos límites y no se disponía de suficientes recursos para todos sus habitantes (Goldsmith, Edward et al. 1972).

2.1. *Consolidación internacional de la perspectiva neo-malthusiana, el Informe del Club de Roma (1972)*

En 1968, con el apoyo del poderoso grupo familiar industrial Agnelli, nació el Club de Roma bajo el liderazgo del británico Alexander King y del emprendedor italiano Aurelio Peccei, con el objetivo de estudiar los impactos de las actividades antropogénicas en el entorno natural. Su primer informe, *Los Límites del Crecimiento* (1972), representa un hito dentro del debate ambiental por distintas razones. Por un lado, el estudio fue dirigido por un grupo de científicos del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) y se condujo con los más avanzados instrumentos informáticos de la época, por lo que enseguida logró una gran credibilidad (Bardi 2011). Por el otro, el estudio, bajo la dirección de Dennis Meadows, reconfirmaba y reforzaba las tesis neo-malthusianas de moda en la época. Sus hallazgos, sustentados por la implementación del innovador modelo informático *World 3*, apuntaban a que la contaminación no era un problema local limitado a algunas regiones del mundo. El Informe denunciaba el extremo consumismo y estilo de vida de la civilización industrial, tanto según el modelo de desarrollo industrial comunista, como según los patrones del modelo occidental capitalista y anunciaba un colapso civilizatorio en caso de no estabilizarse ambos el crecimiento económico y el crecimiento poblacional (Meadows et al 1972).¹⁵ En otras palabras, el mundo debía detenerse debido a que se había alcanzado el límite de crecimiento del planeta (Meadows et al 1972): de no modificarse las tendencias de crecimiento poblacional, industrialización, contaminación, producción alimentaria y agotamientos de los recursos, habría un declive demográfico y una paralela caída de la capacidad industrial (Meadows et al 1972).

Sobre el trasfondo de este clima se llegaba a la Carta Mansholt, un documento en donde el socialista Sicco Mansholt, indicaba al presidente de la Comisión Europea, el italiano Franco Maria Malfatti, una serie de medidas para disminuir dramáticamente el consumo de las sociedades europeas (Mansholt et al. 1972) .

Más allá del fuerte trastorno que los contenidos del informe generaron dentro de la opinión pública de la época, los límites del crecimiento desataron un intenso debate

¹⁵ Inclusive autores contemporáneos de renombre como Lester Brown (2006), apuntan a la necesidad de una estabilización poblacional como una de las claves que permite a la productividad de incrementarse, vía el llamado bono demográfico: cuando las familias pasan a núcleos más pequeños, el crecimiento del número de miembros dependientes (de educación, vestimenta y alimentación) declina versus el número de adultos.

mundial alrededor del concepto de crecimiento, por lo que sus tesis catastrofistas encontraron sostenedores y detractores.

El mundo estaba cambiando rápidamente y cuando, en la década de los setenta, los países ricos pasaron a la crisis petrolera, el abandono de los tipos de cambio fijos y a los conflictos geopolíticos en Medio Oriente, el imaginario catastrofista pasó a consolidarse como el nuevo imaginario ambiental del Primer Mundo (Estenssoro 2014).

Así, las ideas *neo-malthusianas* encontraban una perfecta adherencia con el contexto histórico de aquel momento. La solución que se vislumbró frente a aquel escenario fue que el mundo iba hacia un colapso civilizatorio. Por tanto, había que detener las pretensiones de los países subdesarrollados para seguir creciendo y para conseguir los estándares del mundo desarrollado (Estenssoro 2014; Meadows, Meadows y Randers 1992).

2.2. *El pensamiento latinoamericano frente a la crisis ambiental*

La Conferencia de Estocolmo se caracterizó desde un inicio por un clima de profunda desconfianza entre las partes. Esta situación se debía, por un lado, a las posiciones *neo-malthusianas* y *anti-desarrollistas* de los delegados del *Primer Mundo*, que percibían a los países en vías de desarrollo como una amenaza a su nivel de vida y bienestar material; por el otro, a las posiciones de no apertura de los países pobres, que no estaban dispuestos a ceder frente a estos planteamientos y que francamente, desconfiaban de los países del Norte: la percepción de estos últimos era que, a la base, existía una mala fe de los países del Norte, que querían impedir el avance de la agenda de los países atrasados, en temas trascendentes como la participación en el comercio internacional, el acceso a la mejor tecnología y el arranque de procesos de industrialización. Esta sensación de boicot era, según estos, evidente tanto en la práctica como en discurso que sostenía los *Limites del Crecimiento* (1971). Así, las discrepancias no fueron fáciles de manejar, puesto que la convocatoria era percibida, por parte de los países en vía de desarrollo, como una cita que iba a reflejar exclusivamente los intereses de los países ricos. Más aún, estos temas visibilizaban, desde la perspectiva del Sur, el discurso dominante primermundista con el que desde la posguerra se había difundido el tema ambiental a nivel global (Estenssoro 2014). A la base existía una discusión de fondo acerca de cómo interpretar la crisis ambiental y de qué soluciones darle, pero las posiciones estaban lejos de estar alineadas.

Para superar el clima de desconfianza (a lo que se sumó la amenaza soviética de no participar al evento), se convocó una reunión con personalidades científicas y exponentes de países del Sur, cuyas ideas acerca de los contenidos álgidos de la Conferencia quedaron plasmadas en el “Informe de Founex” (Estenssoro 2014). Entre los puntos centrales de la Conferencia se establecían dos ideas que hasta aquel momento parecían incompatibles: proteger el medioambiente y alcanzar el desarrollo para aquellos países que no lo tenían (Marino de Botero y Toklatián 1985). Pero, más allá de estos avances, era evidente un problema de fondo: los problemas ambientales de los países del Sur no eran los mismos de los países ricos, ni eran percibidos del mismo modo.

Por el lado de los países del Sur, el planteamiento principal era que existía una relación directa entre problemas ambientales y subdesarrollo. Este punto neurálgico fue expresado muy bien en su discurso frente a Naciones Unidas por Joao Augusto de Araujo Castro, representante de Brasil: la crisis ambiental global requería de un compromiso global para enfrentarla pero cualquier política dirigida a estos fines debía considerar el vínculo existente entre preservación ambiental y desarrollo socioeconómico (Estenssoro 2014; Tamames 2006). En este sentido, Araujo Castro adelantaba un pensamiento que acabaría perfeccionándose algunos años más tarde dentro del marco conceptual del desarrollo sostenible: la idea que el desarrollo y el medioambiente eran temas entrelazados y que, por tanto, requerían ser analizados, estudiados y finalmente enfrentados de modo conjunto.

Además, Araujo Castro especificaba dos puntos fundamentales que darían pronto sus frutos a lo largo de todo el debate ambiental global posterior: 1) la crisis ambiental global, antes que representar un problema físico o ecológico, representaba un problema político. Como consecuencia, las acciones y medidas estaban fundamentalmente en las manos de los actores políticos del sistema internacional; 2) la posición de los países del Norte, orientada hacia anteponer los problemas de los países industrializados a los problemas de los países menos adelantados, era insostenible, puesto que la crisis se manifestaba de formas muy distintas en estos dos grupos de países (Estenssoro 2014).

A estas perspectivas se sumaban las de otro representante de Brasil, Josué de Castro, director de la FAO en Roma (1954-1956), quien denunciaba el enfoque primermundista del problema ambiental, al igual que su retórica y discursos, basados en los enunciados de los *Límites del Crecimiento*. Así, Josué de Castro, en abierto contraste con estas ideas, declaraba que los estragos relacionados a la degradación ambiental no eran de imputar a la industrialización *per se*, sino a la condición de subdesarrollo, miseria

y pobreza de gran parte de la humanidad (Estenssoro 2014). De Castro denunciaba que el subdesarrollo estaba directamente relacionado con la degeneración de las economías centrales y de su *modus operandi*: la explotación económica, neocolonial de la periferia del mundo. Así, el propio subdesarrollo representaba la primera y más grave causa de la contaminación mundial, pero sus raíces eran claramente históricas y sus responsables debían buscarse entre las filas de los países ricos, ya no entre los países en vía de desarrollo. A estas posturas radicales y decididas, que daban razón del profundo enfrentamiento que existía en el seno de la cumbre, se añadía su crítica de *Los Límites del Crecimiento*. Según De Castro, este informe era totalmente sesgado, comenzando por el hecho que sus ideas eran forjadas por científicos del Primer Mundo y por tanto, protegían claramente sus intereses.

Sobre la base de estas afirmaciones, otro representante del mundo en desarrollo, el presidente de México Luis Echevarría, contribuía a definir y posicionar aún más la perspectiva regional dentro del debate global medioambiental. Según Echevarría, (quien, en abierta y frontal polémica con *Los Límites del Crecimiento* pronunciaba el famoso discurso en Salzburgo (Austria), *Los verdaderos límites del crecimiento* (1974)), el enfoque del Primer Mundo era absolutamente viciado por connotaciones ideológicas e imperialistas que había que detener y contrastar. Como consecuencia, estas posiciones sesgadas no podían de ningún modo reflejar las posiciones del mundo en desarrollo.

En línea con las ideas de los representantes brasileños, Luis Echevarría denunciaba el hecho que el deterioro ambiental era una responsabilidad del Primer Mundo. El “Informe de Roma” respondía a la pretensión hegemónica de los países ricos, y a su afán de posicionar sus propios intereses versus los intereses de los países pobres.

Como consecuencia, Echevarría invitaba al mundo en desarrollo a unirse bajo el liderazgo de un bloque regional fuerte: el bloque de Latinoamérica. Así, desde la perspectiva del Sur, la lucha a la crisis ambiental no debía ser excusa ni obstáculo para que la comunidad internacional se comprometiera a ayudar los países más atrasados.

Desarrollo y crecimiento eran temas absolutamente entrelazados y representaban, de forma conjunta, las causas del deterioro ambiental global (Bifani 1999 citado en Estenssoro 2014). En síntesis, la Conferencia de Estocolmo reconocía expresamente que una grave crisis ambiental estaba aconteciendo a nivel global, lo que logró posicionar el tema, por primera vez, en las agendas políticas de los países de todo el mundo.

Por otro lado, las tesis neo-malthusianas recibían una dura y frontal crítica: si bien la crisis era de alcance global, su impacto era muy superior en regiones atrasadas, al haber

enormes desigualdades políticas, sociales y económicas (Estenssoro 2014), que impedían una satisfactoria capacidad de respuesta y resiliencia. Finalmente, la crisis ambiental global no era resultado de las actividades antropogénicas del ser humano en cuanto especie, sino que eran resultado de los patrones de producción y consumo de un grupo bien específico dentro de la especie humana: los países del mundo desarrollado o Primer Mundo. Estas primeras discusiones dejaban sobre la mesa algunas consideraciones de fondo: el crecimiento económico y el desarrollo eran prioritarios para salir del estado de subdesarrollo y esto implicaba superar el antagonismo entre el concepto de desarrollo y el concepto de medioambiente. En este sentido, la explotación de los recursos naturales y los impactos sobre la naturaleza eran inevitables en el camino hacia el progreso, pero sus “efectos colaterales” debían racionalizarse, controlarse y limitarse. Desde la perspectiva de Echevarria, la solución no pasaba por el control del crecimiento poblacional, en vista de una posible escasez de recursos; ni pasaba por mejorar el manejo y procesamiento de los desechos industriales del Primer Mundo. La salida era buscar una tipología de desarrollo que tenga a la base un nuevo concepto de ambiente, en donde el entorno debía ser entendido no sólo como un reservorio de bienes físicos, sino como un potencial ecológico y cultural de producción de recursos naturales (Estenssoro 2014). El ambiente, lejos de constituir una limitación al crecimiento, representaba, más bien, un potencial productivo a partir del cual había que identificar nuevas alternativas de desarrollo (Estenssoro 2014).

Sobre la base de estas ideas renovadas, la región iba no solo a poder preservar su patrimonio cultural, natural y ecológico, sino que podía superar la condición del subdesarrollo.¹⁶ Así, a partir del Informe de Founex, América Latina decidía hacer propios estos planteamientos y liderarlos dentro del debate mundial. Estos diferentes enfoques e intereses hicieron que los países de Latinoamérica empezaran a desarrollar un pensamiento propio acerca de la problemática ambiental y como resultado de esta nueva actitud, el mundo en desarrollo organizaba un frente negociador mucho más fuerte y compacto.

¹⁶ Carlos Larrea (1990) destaca una fase de significativo crecimiento económico de América Latina, rápida urbanización e industrialización, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta 1982, año en el que se desencadenó la crisis de la deuda, que sumió la región en la llamada *década perdida*. Entre el 1950 y 1980 el PIB regional se expandió al 5,4% al año y la industria manufacturera, al igual que la fuerza laboral se incrementaron notablemente. Pero un análisis más atento evidencia una distribución inequitativa y desigual del crecimiento, un deterioro del sector agrícola y un muy modesto desarrollo social, como demuestra el coeficiente Gini de distintos países.

2.3. El modelo Bariloche y sus planteamientos dentro del debate ambiental

Como hemos visto, la década de los setenta se caracterizó por el enfrentamiento ideológico, político y económico de dos modelos antagónicos a la hora de enmarcar la problemática ambiental global, sus retos y posibles soluciones (Sachs 1982). En palabras de Sachs, se trataba de un choque entre los defensores del ecologismo absoluto, que anunciaban el fin del mundo, en caso de no lograr detener los patrones de consumo y producción vigentes, al igual que la sobreexplotación de los recursos escasos del planeta; y los “economistas arrogantes”, que defendían el crecimiento indefinido, confiando en que la ciencia y la tecnología habrían encontrado una solución a una eventual situación de escasez (Sachs 1982). Este enfrentamiento veía, por un lado, al modelo liderado por los países del Norte, ricos e industrializados; por el otro, al modelo de los países en vía de desarrollo.

Mientras las ideas y posturas del primer grupo se plasmaron en el Informe del Club de Roma, las de los países en vía de desarrollo encontraron su expresión formal en los planteamientos de un grupo interdisciplinario de científicos e intelectuales de la región: el Grupo Bariloche. El grupo, apoyado por la Fundación Bariloche¹⁷ (de la que tomó el nombre), se centró en desarrollar una contrapropuesta latinoamericana acerca de la crisis ambiental global. Como resultado de este esfuerzo, en 1971, científicos latinoamericanos de renombre como Osvaldo Sunkel, Carlos A. Mallmann, Helio Jaguaribe, Enrique Otaza y Amílcar Herrera, elaboraban un informe destinado a contrarrestar las posturas y argumentos del grupo que trabajaba alrededor de Dennis Meadows.

En 1975, durante la VIII Reunión de la Asamblea General del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) celebrado en la ciudad de Quito (Ecuador) se presentaba el Informe del Grupo Bariloche, mejor conocido como Modelo Bariloche o Modelo Mundial Latinoamericano (Estenssoro 2014).

Los planteamientos del Grupo Bariloche apuntaban a alcanzar una mayor justicia y equidad, puesto que, desde su perspectiva, el principal problema de la humanidad era de carácter sociopolítico y estaba asociado a una muy desigual distribución de los recursos a nivel global (Marino de Botero y Tokatlian 1983). El Grupo destacaba que el

¹⁷ Creada en 1963 con el fin de contribuir a la realización de actividades de investigación y enseñanza de postgrado, la Fundación Bariloche es una institución privada sin fines de lucro que nació bajo el impulso de un grupo de científicos e investigadores de la Comisión Nacional de Energía Atómica. La fundación cuenta, entre sus logros, con un Premio Nobel, conseguido en 2007. Por mayores informaciones se vea Bariloche Foundation <http://fundacionbariloche.org.ar/>.

crecimiento de los países en vía de desarrollo debía ir acorde con los recursos y las tecnologías disponibles y debía considerar los diferentes estilos de desarrollo como marco principal de la discusión tanto sobre el medioambiente, como sobre el futuro económico y el progreso social de la región (Marino de Botero y Tokatlian 1983). Por haber realizado estas denuncias tan contundentes y por haberlas posteriormente formalizado en un documento de la envergadura del Modelo Mundial Latinoamericano, el Informe Bariloche representa un hito fundamental dentro de la historia del debate ambiental y una obra clave dentro del proceso de creación de la perspectiva latinoamericana.

2.4. El concepto de ecodesarrollo: una primera negociación política entre medioambiente y desarrollo

En América Latina, antes que apareciera el concepto de *desarrollo sostenible* en el seno de la Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo (CMMAD), se recurría al término *ecodesarrollo* para hacer referencia a la necesidad de compaginar la conservación del entorno con el propio desarrollo, en claro contraste con las tesis neomalthusianas en boga (Estenssoro 2014). En palabras de quien ideó este término (el economista polaco Ignacy Sachs), el cuidado del medioambiente debía ser un aspecto constitutivo del desarrollo y el crecimiento. Por tanto, existían distintas formas de desarrollo de acuerdo con cada distinto contexto social, cultural, geográfico y ecosistémico (Sachs 1974). Estas consideraciones imponían una tarea doble: por un lado, había que enfrentar la crisis ambiental y toda cuestión relacionada al desarrollo desde el nuevo prisma epistemológico del ecodesarrollo; por el otro, había que articular nuevamente la relación entre ciencias sociales y ciencias naturales, al haber una interacción evidente entre seres humanos y naturaleza que no había sido reconocida satisfactoriamente en el tiempo (Sachs 1974). Bajo este prisma, el ser humano era parte de la naturaleza con sus múltiples ecosistemas y representa su recurso más valioso.

Por tanto, el ecodesarrollo debía ante todo asegurar la realización de los seres humanos dentro de su contexto vital. Como lógica consecuencia de este enfoque, debía buscarse un estilo de desarrollo que apuntara a identificar en cada región ecológica soluciones específicas y puntuales, lo que implicaba considerar no solo factores ecológicos y físicos *per se*, sino componentes culturales.

Como es fácil imaginar, los mayores exponentes del debate ambiental latinoamericano de aquellos años no tardaron en adueñarse de este concepto tan sugestivo

y seductor, que buscaba armonizar objetivos sociales, ambientales y económicos (Sachs 1998) y que miraba a las especificidades locales de cada contexto para alcanzar esta armonía. Así, figuras de renombre como Enrique Leff, Eduardo Gudynas, Jaime Hurtubia, Margarita Merino de Botero, Hilda Herzer y Héctor Sejenovich, entre otros, no encontraron ninguna dificultad en adoptar el concepto de ecodesarrollo (Estenssoro 2014).

Dentro de este proliferar de posiciones, Enrique Leff (1975), llamaba la atención sobre la necesidad de implementar estilos de desarrollo que fueran compatibles con las realidades físicas, geográficas y socioculturales de cada contexto como estrategia orientada a un desarrollo de largo plazo y a un aprovechamiento óptimo de los recursos energéticos y productivo. Este discurso se completaría algunos años más tarde con otro aporte del mismo Leff, quien indicaba que el

“...*objetivo* del ecodesarrollo era una serie de acciones conducentes a crear los conocimientos y las técnicas necesarias para el aprovechamiento de recursos de cada ecosistema, dentro de los criterios ecológicos que garantizan su reproducción.” (Leff 1975, 171).

A su vez, en 1978, Vicente Sánchez y Héctor Sejenovich en su artículo *Ecodesarrollo* (1978), apuntaban a la implementación de una estrategia de desarrollo que fuera compatible con la preservación del medioambiente y que utilizara los recursos para la satisfacción de sus necesidades presentes y futuras. De igual modo, los autores afirmaban que estos resultados se lograrían maximizando la eficiencia de los ecosistemas, empleando las tecnologías adecuadas y utilizando todas las potencialidades humanas (Sánchez y Sejenovich 1978). Sobre esta misma línea se expresaba Enrique Iglesias, quien destacaba cómo las diversas formas de desarrollo se veían beneficiadas por una gestión adecuada del medioambiente (Marino de Botero y Toklatián 1985).

En definitiva, el ecodesarrollo afirmaba la necesidad de reorientar la técnica, la ciencia y los propios valores del ser humano al fin de contender la lógica capitalista.

Pronto, gracias a estos nuevos aportes conceptuales e ideas procedentes del mundo en desarrollo, el horizonte discursivo cambiaría de nuevo, marcando un rumbo muy distinto dentro del debate ambiental global y marcando nuevos equilibrios entre las partes.

2.5. Del ecodesarrollo al desarrollo sostenible

Tras el fracaso de la Cumbre de Nairobi, que pretendía celebrar los diez años desde la Conferencia de Estocolmo, las Naciones Unidas creaban, en 1983, la Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo (CMMAD), con el fin de posicionar el tema ambiental dentro de la agenda política mundial y con la idea de incentivar acciones correctivas con respecto a la crisis ambiental por parte de todos los actores del sistema internacional. Dadas estas ambiciosas premisas, el periodo 1983-1987 se caracterizó por intensas discusiones en el seno de la CMMAD, dirigidas a dirimir las discrepancias entre países, su forma de entender la problemática y su diferente enfoque acerca de cómo abordarla y superarla. Como hemos visto, para los representantes del mundo en desarrollo (y para los latinoamericanos en especial), medioambiente y desarrollo representaban un único e inseparable tema, que, por tanto, debía ser tratado y resuelto de forma conjunta.

En 1987, en el “Informe Nuestro Futuro Común” emitido por la Comisión se lograba plasmar el concepto de desarrollo sostenible o sustentable. Se trataba de un concepto que proponía fusionar los dos enfoques (países del Norte y países del Sur) de forma satisfactoria para ambas partes. Según esta definición, el desarrollo sostenible es el proceso que conduce a la satisfacción permanente de las necesidades actuales de la población, sin comprometer las necesidades futuras de las presentes generaciones y de las que vendrá, es decir, que no agota ni desperdicia los recursos naturales y no lesionan innecesariamente la calidad del ambiente, ni la salud, ni la integridad de los seres humanos donde quiera que estén (Larrea 2010, 158).

Esta fórmula reflejaba dos ideas principales: la priorización de las necesidades de los más desfavorecidos; y la finitud del planeta y de sus recursos, al igual que las limitaciones tecnológicas existentes en un momento dado (Estenssoro 2014).

En el año en el que el concepto se formulaba, la Asamblea General de Naciones Unidas aceptaba con entusiasmo y optimismo la propuesta de la CMMAD. Por tanto, los gobiernos de todo el mundo debían aceptar que la pobreza y el atraso eran las verdaderas y más profundas causas del deterioro ambiental. Estas consideraciones obligaban a que cada país desarrollado se comprometiera a reequilibrar el acceso a los recursos y a superar esta condición de grave asimetría. Así, después de casi dos décadas de debates y discusiones desde la Conferencia de Estocolmo, se llegaba a elaborar una solución de compromiso que juntaba el concepto de medio ambiente y el concepto de desarrollo en un único gran desafío.

Las Naciones Unidas, animadas por este logro sustancial, convocaban a una nueva conferencia a tenerse en Río de Janeiro en 1992, un encuentro que, no de casualidad, se llamaría Conferencia de Naciones Unidas Sobre el Medioambiente y Desarrollo (Estenssoro 2014). Se trataría de una cumbre especial, animada por un espíritu muy diferente al que había caracterizado la anterior Conferencia de Estocolmo, diecinueve años antes.

La Cumbre de Río, conocida como la Cumbre de la Tierra, ponía en debate el tema medioambiental y reclamaba la implementación de urgentes medidas frente a la crisis. Se afirmaba que las pautas de producción y consumo de los países industrializados eran la causa principal del deterioro ambiental (ya no la sobrepoblación de los países en vía de desarrollo y subdesarrolladas), como se había argumentado en la Conferencia de Estocolmo. Además, se destacaba que existía una estrecha vinculación entre la pobreza y el medioambiente y se afirmaba que la protección del entorno en países en vía de desarrollo debía considerarse parte integrante de su proceso de desarrollo. Como consecuencia, también las posibles soluciones debían abordar dichos temas conjuntamente, dentro de una visión integrada.

Otro punto fundamental fue que la responsabilidad de la acción frente a la lucha debía recaer sobre sus mayores responsables: los países ricos del centro del mundo.

Se trataba de un planteamiento y de un conjunto de ideas, que cambiaría para siempre la historia del debate ambiental mundial y que reequilibraría las fuerzas dentro del propio debate, conteniendo el monopolio ejercido por los países desarrollados hasta aquel momento. Los países en vías de desarrollo ya no eran señalados como los responsables de la crisis ambiental debido a la explosión demográfica de sus poblaciones y debido a sus “absurdas” pretensiones a igualar los estándares de vida de los países ricos, como en Estocolmo se había planteado. Al contrario de estas posturas sesgadas y limitadas sentaban las bases del principio que será el eje vertebrador del Protocolo de Kioto (1997) y el eje del discurso que mantienen, hasta la fecha, los países No Anexo 1 de dicho Protocolo: el *principio de las responsabilidades comunes pero diferenciadas*.

En base a este principio, el primero de la Convención aprobada en Río, las partes debían proteger el sistema climático para el beneficio de las generaciones presentes y futuras, en la base de la equidad y en concordancia con el principio de responsabilidades comunes y diferenciadas. Como consecuencia, se establecía que los países desarrollados debían tomar el liderazgo en la lucha al cambio climático y a sus efectos adversos.

Por estas razones (y por la contundencia de sus declaraciones), este principio guiaría de modo transversal todas las negociaciones internacionales de cambio climático, puesto que los países en desarrollo mantendrán este discurso y argumentos de modo constante. Como consecuencia, todos los esfuerzos de mitigación debían ser liderados por los países Anexo I por ser ellos, (y no el mundo en desarrollo), los mayores responsables de la contaminación atmosférica (Mogro 2013).

La Conferencia de Río avanzaba en otro tema trascendente: el asunto espinoso de las capacidades para concretar estas responsabilidades y traducirlas en acciones. Si bien era cierto que la comunidad internacional tenía responsabilidades comunes y por ende compartidas, por otro lado, las acciones y compromisos debían diferenciarse en base a esta responsabilidad histórica y a las capacidades de las Partes para hacer frente al problema.

Esta idea poderosa fue recogida en el segundo principio de la Convención del '92 según el cual se debían tomar en cuenta las necesidades específicas y circunstancias de los países en desarrollo, especialmente aquellos que eran particularmente vulnerables a los efectos del cambio climático y que, por ende, debían lidiar con una carga anómala de estragos para enfrentarlo exitosamente.

Como complemento de estas ideas, el tercer principio de la Convención establecía que las Partes debían tomar medidas precautorias para anticipar, prevenir o minimizar las causas del cambio climático y mitigar sus efectos adversos. Cuando se presentaban amenazas de daño serio o irreversible debía aplicarse el *principio de precaución* según el cual la falta de certitud científica no debía utilizarse como excusa para no implementar medidas de prevención. Por tanto, había que aplicar medidas protectoras aun cuando no se cuenta con pruebas científicas definitivas.

El cuarto principio de la Convención, por su lado, afirmaba que las Partes tenían derecho al desarrollo sostenible y debían implementar medidas para impulsarlo. Así, las políticas de los países tenían que estar integradas en programas nacionales, tomando en cuenta que el desarrollo económico era esencial para el desarrollo de capacidades, y por ende, para contrarrestar el cambio climático (Mogro 2013, 14).

El quinto y último principio establecía que las Partes debían promover un sistema económico cooperativo y abierto que impulsara el crecimiento económico sostenible para todas las Partes, en especial, las más necesitadas en cuanto en una situación de atraso económico. A parte, se indicaba que las medidas a adoptar para la lucha al cambio climático (incluidas las medidas unilaterales de los países) no debían representar un

medio de discriminación arbitraria e injustificada, o una restricción al comercio internacional.

En este sentido, el principio que se acaba de mencionar evidenciaba que el término “cooperación” se refería a la cooperación financiera y tecnológica. Por tanto, los países desarrollados tenían la obligación de proveer a los países en vía de desarrollo de recursos financieros nuevos y adicionales para el cumplimiento de sus compromisos y de promover, facilitar, financiar la transferencia o el acceso a tecnologías ambientalmente amigables a dichos países.

Estos principios conjuntamente, representaban un llamado para que todos los estados cooperaran en la tarea esencial de erradicar la pobreza como requisito indispensable del desarrollo sostenible, a fin de reducir las disparidades en los niveles de vida y responder mejor a las necesidades de la mayoría de los pueblos del mundo.

Más allá de estos logros, que claramente evidenciaban un nuevo espíritu alrededor de la cumbre, cabe destacar que el proceso de preparación de los países latinoamericanos fue mucho mejor estudiado y articulado respecto a los procesos anteriores; concretamente, respecto a la conflictiva y enfrentada Conferencia de Estocolmo (Estenssoro 2014).

Atendiendo a las recomendaciones del Informe Brundtland,¹⁸ se daba vida a la Comisión de Desarrollo y Medioambiente de América Latina y el Caribe (CDMALC), liderada por las oficinas regionales del PNUMA y del PNUD, el BID y la CEPAL, además de los ex presidentes de Colombia, Ecuador y México y otras autoridades de renombre de la región. El resultado de este enorme esfuerzo fue un documento llamado “Nuestra Propia Agenda”, que recogía la perspectiva y posición de la región con respecto a la crisis ambiental, al igual que las posibles soluciones que se visualizaban (CDMALC 1991). La agenda establecía que, a diferencia de las décadas pasadas, pobreza y deterioro ambiental eran dos caras de una misma moneda y que estos fenómenos eran parte de un crecimiento desequilibrado, que evidenciaba dos hechos de fondo: solo una pequeña parte de la población mundial tenía pautas de consumo y estilos de vida que incidían negativamente

¹⁸La primera vez que la idea de la sostenibilidad es formalmente aceptada en la sociedad contemporánea es por medio del concepto de desarrollo sostenible, impulsado y descrito por del Informe Brundtland: “El desarrollo sostenible es el desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades” (Pearce y Atkinson 1998; Larrea 2010). Se trata de una interpretación tridimensional, que reúne tanto la dimensión económica como la dimensión social dentro al concepto de desarrollo y que suma a estos componentes el elemento de la sostenibilidad.

sobre el medioambiente; y solo esta pequeña parte aprovechaba los recursos del planeta a expensas del resto.

Así, los temas que según este documento debían ser presentados por parte de la Región y el Caribe en la Cumbre de Río podían resumirse en tres ejes principales: a) las estrategias regionales para tratar la crisis ambiental; b) los temas globales que estaban afectando al planeta, *in primis* el calentamiento global y c) el tema de la deuda ecológica que los países del Norte tenían con los países del Sur, en donde este término se refiere a la responsabilidad de los países ricos por la destrucción paulatina del planeta, como consecuencia de su modelo de producción y consumo.

Como complemento, la CEPAL elaboraba su propio informe preparatorio para la Conferencia de Río, en donde se resaltaban los siguientes puntos: en primer lugar, los problemas ambientales de los países en vías de desarrollo eran muy distintos a los de los países desarrollados. Esto se debía a que los primeros estaban irremediablemente asociados a la escasez de recursos, versus que los segundos estaban asociados al excesivo consumismo y al derroche de sus sociedades.¹⁹

En segundo lugar, si bien el deterioro ambiental reflejaba una responsabilidad global, existía una innegable responsabilidad histórica por parte de los países desarrollados que no solo eran los mayores consumidores de energía y recursos, sino que eran los mayores productores de residuos industriales. Por estas razones, los países ricos debían asumir el costo de reparar estos daños.

Finalmente, el informe dejaba bien claro que la transformación productiva debía ser compatible con la preservación del ambiente, lo que implicaba que cualquier problema ambiental era parte constitutiva del proceso de desarrollo; mejor dicho, el ambiente era en si parte constitutiva del desarrollo. Por dichos motivos, estas temáticas no podían abordarse separadamente, y al contrario, debían ser tratadas en conjunto.

2.5.1. Algunas consideraciones sobre la Cumbre de Río

La Cumbre de Río (1992), representa un excelente ejemplo de las dinámicas, los actores y las lógicas de fondo que hasta la actualidad caracterizan y complejizan el debate ambiental global. La Cumbre representa un hito indiscutible en la lucha política y en los

¹⁹El título del documento es “Desarrollo Sustentable: Transformación productiva, Equidad y Medio Ambiente” (1991) y se lo elaboró con el fin de asentar bien la discusión de la Reunión Regional de América Latina y Caribe sobre Medio Ambiente y Desarrollo, encuentro preparatorio para la Cumbre de Río del 1992 (Estenssoro 2014).

procesos de negociación en la medida en que se logró nivelar las profundas asimetrías que existían entre los actores del panorama político global. La superación de la crisis ambiental debía reenfocarse de un modo justo para todos actores involucrados y bajo este nuevo prisma, el Primer Mundo finalmente aceptaba asumir sus responsabilidades con respecto al deterioro ambiental y sus estragos eco-sistémicos.

Se trataba de un escenario muy distinto al de veinte años atrás, cuando los países en vía de desarrollo eran señalados como los causantes de la crisis por sus altos niveles de crecimiento poblacional y por sus pretensiones de alcanzar los mismos niveles de crecimiento económico, desarrollo y estilo de vida que los países industrializados.

La región pudo esgrimir una posición negociadora mucho más fuerte respecto a Estocolmo, al presentarse a la Cumbre de Río con un equipo preparado, representativo y compacto. Un estado de cosas que, evidentemente, se reflejó de modo positivo a la hora de lograr resultados, posicionar el bloque regional y asentar firmemente una serie de puntos: la perspectiva regional acerca del concepto de desarrollo, la vinculación con el medioambiente y las soluciones que se veían para estas complejas problemáticas.

La Cumbre dejaba claro las dinámicas y juegos de poder que hasta ahora habían caracterizado el debate medioambiental y concretamente, las conferencias de las partes de cambio climático. De igual modo, emergieron claramente no solo los intereses económicos de grandes potencias como los Estados Unidos, sino los intereses de las grandes multinacionales y corporaciones, responsables del 80% del comercio mundial (Estenssoro 2014) y de un porcentaje igual con respecto a la deuda ecológica (Acción Ecológica 2018).

Así, quedaba claro que, a la hora de actuar, el principal problema de la crisis ambiental no era físico ni ecológico, sino que se trataba de un problema político: la falta de voluntad para actuar por parte de los países ricos del Norte del mundo. Además de estas consideraciones, se trataba de un tema que debía negociarse, irremediablemente, dentro de un conjunto de actores del sistema internacional en donde cada uno empujaba sus propias posiciones y buscaba lograr resultados al menor costo posible.

En resumen, la conferencia de Río evidenció cómo las capacidades negociadoras representan un poderoso discriminante entre actores que aspiran a defender sus intereses.

Al margen de las asimetrías existentes en la geopolítica mundial, (que obviamente impactan el ámbito de la gobernanza global ambiental), existen otras asimetrías, quizás menos visibles e igualmente profundas, que marcan las diferencias entre esos actores: las respectivas capacidades negociadoras.

Como Salacuse (2003) destaca, las negociaciones internacionales son moldeadas no solo por el juego de intereses entre actores, sino por la interacción de otros factores como recursos, diferencias políticas, económicas y culturales. Estos factores definen justamente los elementos que las capacidades negociadoras, bien consolidadas dentro de las políticas exteriores de los países, logran gestionar.

2.6. Definiciones operativas: Gobernanza y Gobernabilidad

El uso del término gobernanza se ha extendido en ámbitos muy distintos y con diferentes matices y especificaciones. En este sentido, se trata de un concepto dinámico y que, por ello, aún está en formación, abriendo el paso a múltiples connotaciones (Cerrillo I Martínez 2005). Por otro lado, como Cerrillo I Martínez destaca, su uso tan generalizado, aplicado a diferentes ámbitos sectoriales y territoriales (desde la gobernanza global y local, hasta la gobernanza europea y multinivel), ha generado dificultades a la hora de utilizarlo. A estas complejidades se han sumado las diversas interpretaciones de la comunidad científica (Cerrillo I Martínez 2005), algunas de las cuales serán mencionadas en este apartado.

El término gobernanza se impuso en los años noventa para describir la eficacia y la buena calidad de la gestión del estado, virtudes que le proporcionan gran parte de su legitimidad. Esta circunstancia se dio bajo el impulso de una insatisfacción generalizada con respecto al concepto convencional de “gobierno”, juzgado como “no apto” frente a las transformaciones asociadas a la globalización como la aparición de un gran número de instituciones, empresas y organizaciones no gubernamentales, con su respectivo entramado de actores e intereses.

Mayorga y Córdoba recogen algunas interpretaciones, que ofrecen una idea de la dispersión en el uso del término. Así, por ejemplo, Loyo, menciona que la gobernanza es “la acción del gobierno o ejercicio del gobierno en una región” (Loyo 2002: 2 en Mayorga y Córdoba 2007). Elena Martínez, directora del Buró de América Latina y el Caribe del PNUD habla de la gobernanza como “marco de reglas, instituciones y prácticas establecidas que sientan los límites y los incentivos para el comportamiento de los individuos, las organizaciones y las empresas” (Elena Martínez citada en Prats 2001, 119).

Otros, definen la gobernanza como la posibilidad de acordar reglas del juego que permitan la consolidación ordenada de múltiples consensos, lo que implica recoger

demandas, garantizar acceso a la información y transparencia de los procesos, realizar rendición de cuentas, evaluar y finalmente, controlar políticas públicas por parte de los ciudadanos (Celedón y Orellana 2003 en Mayorga y Córdoba 2007).

La gobernanza también es definida como la “articulación de los diferentes tipos de regulación en un territorio, a la vez en términos de integración política y social y en términos de capacidad de acción”. Esto supone “examinar de nuevo las interrelaciones entre sociedad civil, estado, mercado y las recomposiciones entre estas diferentes esferas cuyas fronteras se borran” (Jolly 2006, 9).

Campero por su lado junta el concepto de gobernanza con el componente democrático, definiendo la gobernanza como “la capacidad técnica del estado para responder a las demandas sociales y económicas con eficiencia y transparencia” (Campero 2002, 2 en Mayorga y Córdoba 2007).

En esta última línea, Balbis (2001) distingue una esfera normativa y una analítica, donde la primera se refiere al *deber ser* (y por ende a la *buena gobernanza*), mientras que la segunda se refiere a un nuevo enfoque de la política, no tan centrado en el análisis político y jurídico del estado (Campero 2002, 2 en Mayorga y Córdoba 2007).

Joseph Jonathan destaca que el término gobernanza es extremadamente problemático, al carecer de un claro significado. Pero, en la práctica, el término es utilizado para designar un aspecto de las políticas globales que se enfoca en el rol de las organizaciones internacionales y en sus esfuerzos hacia el establecimiento de reglas de gobierno (Jonathan 2012).

Camou (2001) en cambio define a la gobernanza como “la acción y el efecto de gobernar y gobernarse”, mientras que la gobernabilidad indaga acerca de *cómo* se gobierna, prestando atención a la estabilidad política, en una definición amplia que rescata su carácter multidimensional y relacional. La primera definiría entonces la forma en la que los gobiernos establecen sus agendas, diseñan sus políticas, toman sus decisiones y evalúan sus impactos (es *la acción y el efecto de gobernar y gobernarse*), mientras que la segunda indaga busca llegar a “un estado de equilibrio dinámico entre el nivel de las demandas sociales y la capacidad del sistema político (estado/gobierno) para responder dichas demandas de manera legítima y eficaz” (Camou 2001, 20-36). Por tanto, esta definición destaca el rol de las élites como actores estratégicos, idea que es compartida con la mayoría de los autores.

También otro autor, Joan Prats (2001), explica la gobernanza como el proceso de interacción entre actores estratégicos, mientras que la gobernabilidad es un atributo de

las sociedades a través del cual los actores pueden interactuar, tomar decisiones, gestionar conflictos a la luz de un marco normativo. Bajo este ángulo, la gobernabilidad representaría una cualidad de las sociedades (ya no de los gobiernos), es decir, la cualidad de un sistema sociopolítico para gobernarse a sí mismo. Como resultado, a mayor gobernabilidad, mayor capacidad institucional para satisfacer necesidades de la sociedad (En Prats 2001, citado por Mayorga y Córdoba 2007).

Con respecto a la noción de *gobernabilidad*, la Real Academia de la Lengua Española la define como “La cualidad de gobernable” (que puede ser gobernado). Por otro lado, no existe una noción precisa, ni compartida. Su significado varía ostensiblemente, dependiendo de quién la utiliza y del contexto dentro del cual se lo aplica. Su uso intensivo remonta a la crisis de la política occidental de principios de la década de los setenta desencadenada por las disfunciones del Estado de Bienestar, la crisis cultural y la crisis de liderazgo de algunos países como Francia y Estados Unidos.

Michel Coppedge, define la gobernabilidad como “el grado en el cual el sistema político se institucionaliza [...] el proceso por el cual las organizaciones y los procedimientos adquieren valor y estabilidad” (En Camou: 2012, citado por Mayorga y Córdoba 2007).

Fernando Calderón describe en cambio la noción de gobernabilidad como la capacidad política de una sociedad y una construcción de la política; más en detalle, la gobernabilidad democrática se refiere a:

“la construcción de un orden institucional plural, conflictivo y abierto[...] que implique [...] una capacidad mínima de gestión eficaz y eficiente y de autoridad que tendría que tener el poder ejecutivo frente a los otros poderes y la sociedad misma” (En Camou: 2012, citado por Mayorga y Córdoba 2007, 263).

Según Luciano Tomassini, la gobernabilidad depende de algunos elementos clave como el fortalecimiento de la sociedad civil, la evolución de la cultura política, la orientación, el comportamiento de la economía y finalmente, la integración de nuevos sectores de la sociedad en el sistema productivo. La gobernabilidad se relaciona con el ejercicio del gobierno y todos aquellos componentes que hacen que el gobierno pueda desempeñarse con eficiencia, legitimidad y respeto social.

Para los autores Arbós y Giner, la gobernabilidad describe instituciones de gobierno eficaces y legítimas, lo que permite el libre ejercicio del poder ejecutivo mediante la obediencia cívica del pueblo; se articula alrededor de cuatro niveles mínimos:

la legitimidad, las presiones y demandas del entorno gubernamental, la reestructuración corporativa de la sociedad civil, la expansión y el cambio tecnológico.

Finalmente, según Alcántara Sáez, la gobernabilidad describe una situación en la que concurren un conjunto de condiciones favorables para que la acción de gobierno (la “capacidad de gobierno”) pueda procesar, en mayor o menor medida, las demandas de los ciudadanos (Alcántara Sáez 1994).

A la luz de las distintas interpretaciones, esta investigación acoge el término gobernanza desde la noción más estática de un marco institucional, existente o deseable, exitoso o fallido, pero, finalmente, un marco institucional de referencia. En otras palabras, esta investigación acoge una noción amplia, que apunta hacia la existencia de un referente normativo, un conjunto de reglas dirigidas a facilitar la convivencia de múltiples actores e igualmente múltiples intereses. Por tanto, para este trabajo se toma la definición de Martínez, que describe a la gobernanza como el marco de reglas, instituciones y prácticas establecidas que sientan los límites y los incentivos para el comportamiento de los individuos, las organizaciones y las empresas (En Prats 2001). En línea con esta última definición, el concepto de gobernanza hace énfasis en el funcionamiento institucional, en la interacción entre sus distintos niveles y los múltiples actores que actúan dentro de estos niveles.

Con respecto al concepto de gobernabilidad, esta investigación hace una lectura del término cercana a la interpretación de Alcántara: la gobernabilidad describe una situación en la que deben darse un conjunto de condiciones favorables para que la capacidad de gobierno pueda procesar las demandas de los ciudadanos. Las “condiciones favorables” gravitan alrededor de tres ejes y su eficaz y transparente articulación: estado, sociedad y gobierno. En este sentido, el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses, (que esta investigación propone como la mejor herramienta para solucionar la crisis ambiental global), aspira a operar como una cadena de transmisión entre los múltiples niveles (e igualmente múltiples actores) que componen la gobernanza global.

Así, el modelo actuaría facilitando el encuentro de distintas posiciones y agendas, llevando el discurso a otro nivel más efectivo, equitativo y transparente de los intereses.

2.6.1 Gobernanza ambiental

Después de haber hecho una breve recopilación de las interpretaciones que los dos términos gobernanza y gobernabilidad presentan, el presente estudio propone analizar

brevemente al concepto de gobernanza ambiental. Cuando se habla de gobernanza ambiental se hace referencia a un tema muy complejo y por el que existen algunas aristas.

Según una primera definición amplia (pero bastante efectiva), el concepto de gobernanza ambiental describe un conjunto de normas, prácticas e instituciones que conjuntamente determinan el marco de la gestión ambiental en sus distintos ámbitos (Fontaine y Narváez 2007). Otra definición un poco más articulada describe la gobernanza como el conjunto de procesos, reglas e instituciones mediante las cuales las varias agrupaciones sociales defienden sus intereses, negocian sus diferencias y ejercen sus derechos con respecto al acceso y al uso de los recursos naturales (Ojeda 2005).

Por su lado, autores como Hogenboom, Castro y Baud (2011) proponen una definición amplia de gobernanza ambiental, como un receptáculo de ambas prácticas formales e informales referentes al uso y gestión de recursos naturales renovables y no renovables, con sus implicaciones transnacionales. Este acercamiento implica un enfoque multidimensional que apunta a evidenciar cómo estas prácticas son percibidas, contrastadas y reformuladas en el contexto de complejos cambios sociales, políticos, económicos, ambientales en tres niveles: el nivel local, el nivel nacional y finalmente, el nivel global. Todo ello, sobre un trasfondo marcado por nuevas orientaciones como aquellas marcadas por los conceptos de la ciudadanía ambiental, del regreso al estado y la emergencia de nuevas relaciones de poder (Baud, Castro y Hogenboom 2011).

Por su lado, Catherine Corson, Lisa M. Campbell y Kenneth I. Mac Donald (2014) apelan al uso del método etnográfico como herramienta central para estudiar la gobernanza ambiental. Las autoras recuerdan que dicho método permite vislumbrar temas quizás no tan evidentes como las relaciones dinámicas entre poder y autoridad, las a menudo impredecibles directrices de las políticas, la complejidad de los problemas ambientales y los distintos niveles en donde la gobernanza actúa (Corson, Campbell y MacDonald 2014). Con motivo de estas complejidades, agregan, la gobernanza ambiental se ha desarrollado a través de redes transnacionales siempre más sofisticadas entre organizaciones privadas, públicas y sin ánimo de lucro. Y destacan como el andamiaje para enderezar temas ambientales globales se haya expandido dramáticamente en las últimas décadas, hasta abarcar una infinidad de acuerdos ambientales internacionales (Corson, Campbell y MacDonald 2014).

Desde un ángulo metodológico afín (el enfoque del evento colaborativo etnográfico (CEE)), un grupo de autores identifica y evalúa “momentos” que han pasado desapercibidos, pero que han evidenciado la acción de actores que han negociado y

superado importantes asimetrías de poder dentro de la gobernanza ambiental. Estos actores no estatales han ido ganando terreno de forma casi invisible dentro de la arena de las negociaciones globales dominadas por los estados. Por tanto, se trata de jugadores que necesitan ser visibilizados, puesto que inciden en el entorno y en los resultados (Witter et al. 2015).

En línea con estas consideraciones, otros autores destacan múltiples asimetrías de poder dentro de la gobernanza ambiental en cuanto solo determinados grupos establecen agendas, priorizan ideas, definen normas culturales y organizacionales. En este sentido, el estatus geopolítico y el acceso a los recursos definen quienes finalmente son los tomadores de decisión (Witter et al. 2015).

Philipp Pattberg y Oscar Widerberg (2015) en cambio, abordan el tema de la gobernanza desde otra perspectiva, destacando como el concepto de gobernanza ambiental corra el riesgo de quedar atrás en la actual época del Antropoceno, en donde el ser humano se ha convertido en el factor que más perjudica los equilibrios ecosistémicos del planeta. En este sentido, la cuestión de fondo es analizar cómo debe organizarse la coevolución de las sociedades y de sus entornos (y cómo se crea un balance entre efectividad y una gobernanza equitativa y justa), frente a los actuales desafíos globales.

Estas circunstancias han llevado a una crisis de la gobernanza ambiental global, que se evidencia a través de la proliferación de acuerdos ambientales globales de todo tipo, desde esquemas legalmente vinculantes, hasta fórmulas bilaterales o voluntarias. A estos mecanismos se suma una red complejísima de actores transnacionales, redes de políticas públicas globales y alianzas público-privadas de toda índole. Finalmente, no queda claro si esta mezcla de nuevos medios y actores sea o no efectiva para enfrentar los retos que la gobernanza ambiental global plantea (Pattberg y Widerberg 2015).

Desde otro ángulo, debido a la interdependencia global que hoy en día existe entre múltiples agendas, hay autores que destacan como la gobernanza ambiental sea un tema de primera línea dentro de las políticas estatales, identificando zonas de muy fértil discusión entre las relaciones internacionales y la gobernanza ambiental global. En particular, se han identificado dos temas: el estudio de las instituciones internacionales y el estudio de los actores no estatales y de cómo inciden en la política mundial (Morin et al. 2013).

En esta línea, Jean-Frederic Morin y Amandine Orsini, en referencia a los hallazgos de Oberthur y Stokke (2011, 26) hablan de “gestión de interacción”, refiriéndose a los esfuerzos conscientes que los actores realizan para mejorar la

interacción institucional dentro del contexto de la gobernanza ambiental. Estos esfuerzos llegarían inclusive al punto de implementar “agrupamientos de acuerdos”, es decir, una específica forma de gestión institucional que se ha observado particularmente en la esfera ambiental, con especial referencia a tratados internacionales referentes a químicos y desechos tóxicos (von Moltke 2001 en Morin et al. 2013).

Kate O’Neill enfatiza la “fluidez y complejidad” como características clave que componen la gobernanza ambiental dentro de las instituciones. De igual modo, actores con capacidad de influencia, ideas e iniciativas aparecen desde ámbitos inesperados, visibilizando una especie de vínculo vertical entre las distintas instancias de la gobernanza. El desarrollo y funcionamiento de centros regionales bajo los tratados químicos globales y las siempre más numerosas “ciudades verdes” (que empujan medidas de mitigación y que crean redes transnacionales) representan un buen ejemplo de estas iniciativas multinivel y de como actores políticos locales se abran espacios políticos importantes, en situaciones de ausencia o debilidad de los gobiernos nacionales (Young 1996; K. O’Neill et al. 2013).

Esta situación delata finalmente muchos niveles de gobernanza local, nacional, regional, global, al igual que sus actores asociados, quienes interactúan y realizan constantes procesos de negociación. Por estas connotaciones, el uso del término “gobernanza” en vez del término “gobierno” evidencia este componente de descentralización permitiendo pasar de la concepción jerárquica y vertical de la noción de gobierno a la concepción multi-nivel y multi-jurisdiccional de la noción de gobernanza (Innes y Steele 2012). En esta línea, las discusiones sobre los diseños de las nuevas arquitecturas gubernamentales en diferentes escalas han evidenciado la necesidad de potenciar la participación ciudadana en los procesos de construcción de las agendas públicas, su diseño, implementación y posterior evaluación (Pacheco Vega 2006; Backstrand y Seward 2009).

Más allá de matices conceptuales e interpretaciones, estos debates dejan claro que la gobernanza evoca una complejidad de fondo: la idea de una co-gestión de políticas sociales y ambientales en respuesta a la crisis ambiental global. Entonces, a criterio de este estudio, el verdadero desafío radica en balancear por un lado, las sinergias experiencias y conocimientos de todos los agentes sociales e institucionales que componen el intrincado marco de la gobernanza ambiental global: por el otro, los espacios de acción para la defensa de intereses que estos mismos actores reivindican, “a cambio” de su participación y aporte al sistema. Esta variedad de posiciones acerca del concepto

de gestión pública ambiental refleja las dificultades asociadas a un mundo siempre más dinámico, articulado y con muy diversos actores involucrados.

Pero la multiplicidad de actores (desde las instituciones internacionales y estados hasta las corporaciones y los actores no estatales) no representa el único obstáculo a la hora de concretar políticas y acciones puesto que se deben generar complejas sinergias entre acciones nacionales, regionales e internacionales (Mabey, Gallagher y Born 2013).

Es decir, al desafío de lograr una gestión multilateral coherente y eficaz entre estos múltiples actores (y sus intereses) se suma el reto de lograr una articulación real y fluida entre estas múltiples escalas. Concretamente, los estados deberían lograr ser una correa de transmisión entre el nivel global y el nivel local. Pero este eslabón (en sí estratégico) presenta sus propios desafíos, ligados a los múltiples factores endógenos de cada realidad nacional.

Otra dificultad tiene que ver con la identificación de un mecanismo de administración del medio ambiente y de los recursos naturales, partiendo de la premisa que ambos representan un bien común global, es decir, un sistema integrado, del que todos los habitantes del planeta se benefician y hacen uso conjuntamente para su sobrevivencia. El aire, el agua, la biodiversidad o el espacio atmosférico son ejemplos de lo que define un bien común, un bien compartido entre múltiples actores; como consecuencia, la dimensión global de dichos bienes obliga a una gestión compartida de los mismos, bajo un enfoque de no rivalidad y de no exclusividad.²⁰

A la base de los argumentos que se han brevemente expuesto se halla un tema de fondo: la falta de voluntad política por parte de los países del Norte hacia implementar acciones que podrían no solo revertir la crisis ambiental global, sino la actual situación de mala gobernanza. Así, a pesar de las advertencias de la comunidad científica, aún no se cuenta con mecanismos eficaces para detener el nivel absurdo de emisiones de CO₂ equivalente. Estas inercias inevitablemente se trasladan al debate ambiental en curso desde la posguerra; e inevitablemente se plasman en posiciones enfrentadas entre países del Norte y países del Sur (Roussel 2007).

Sin voluntad política no hay el liderazgo necesario para comprobar si existen en el sistema dominante herramientas alternativas al sistema de producción vigente. Por

²⁰ El primer principio se refiere a que todo recurso puede ser utilizado por cualquier actor en todo momento; y el segundo, se refiere a que no puede impedirse a ningún actor el goce y uso de algún bien común. Nota de la autora.

estas razones, la arquitectura del régimen internacional de conservación del ambiente tiene una limitación de fondo: la intencional inacción de los países del Norte del mundo.

Dada esta circunstancia, ya sea que hablemos de gobernanza, gobernabilidad o gobernanza ambiental global, el desafío percibido es tal que muchos hablan de una crisis definitiva de la gobernanza ambiental global y de su incapacidad para gestionar los cambios profundos dentro de las sociedades de la *polis* mundial. En el siguiente apartado se analizarán un poco más este último punto crítico.

2.6.2 El desafío más profundo de la gobernanza y retos adicionales

Como se ha analizado, en teoría, una gobernanza exitosa de cara a solucionar la crisis ambiental global debería lograr amalgamar todas las experiencias y conocimientos de los múltiples actores involucrados; y debería, posteriormente, lograr fusionar todos estos aportes en una única acción de liderazgo planetario.

Ese esfuerzo solo podría darse dentro de un esquema de trabajo colaborativo e integrativo, bajo el paraguas de un objetivo compartido que *si* existe: la defensa de las libertades ambientales de todo ciudadano de la *polis* mundial y de este modo, la salvación del género humano como especie que habita el planeta. Así, en un discurso ideal, instituciones internacionales, actores no estatales, gobiernos y sociedad civil deberían identificar una común plataforma de acción, a partir de la cual estructurar una respuesta conjunta y articulada frente al avance inexorable del deterioro ambiental.

Pero la realidad es otra: muy a pesar de los múltiples acuerdos multilaterales que se han firmado y ratificados en los últimos 30 años, no se han alcanzado acuerdos obligatorios eficaces, que detengan el desgaste de los recursos naturales, el nivel de emisiones o el consumo desmedido de bienes industriales, cuya producción incide dramáticamente sobre el planeta. El Protocolo de Kioto (1997), si bien en su momento representó un avance en el sentido de plantear a sus signatarios un esquema legalmente vinculante obligando a reducir emisiones de 5,2 sobre el año base de 1990, por el otro, nació con dos gravísimos vicios *ab origine*: careció de ambición y careció de visión de mediano y largo plazo, necesitándose reducciones de emisiones mucho más agresivas para acotar las recomendaciones de la ciencia ya desde aquellos años. Cuando, pocos años más tarde aparecieron los llamados BRICS, con su exponencial nivel de emisiones, fue claro que las exigencias del Protocolo eran del todo inadecuadas a la gravedad del problema y el asunto no era tan sencillo como dividir al mundo en el grupo de “los malos”

(las economías industrializadas, o Anexo I) y el grupo de “los buenos”, los países en vía de desarrollo, o No Anexo I del mencionado Protocolo.

En el fondo, veinte años más tarde, nada ha cambiado puesto que, con el Acuerdo de París (COP 21, 2015), cada país (signatario) establece un objetivo de reducción de emisiones en base a cantidades voluntarias. Esta situación no solo vuelve a ignorar las recomendaciones de la ciencia, sino que inclusive regresa el mundo a las posiciones “pre-Kioto”, marcando un grave retroceso dentro de las políticas climáticas globales.

Estas circunstancias confirman que la crisis ecológica representa un problema político antes que físico o ecológico (Estenssoro 2014). Así, la incapacidad de enfrentar con acciones concretas y efectivas el deterioro ambiental debe imputarse a una evidente falta de voluntad política por parte de los países del Norte, debido a los altos costos de las políticas ambientales, los altos costos en las urnas, sus intereses, sus particularismos y finalmente, los complejos equilibrios geopolíticos en relación con las demás potencias del sistema internacional.

Este “déficit político” afecta, entre otros ámbitos, a la movilización de recursos financieros e inversiones directas en temas ambientales. Esta situación es agravada por los estragos de la última crisis económica global, cuando inclusive la Unión Europea, actor líder dentro de la gobernanza ambiental global, debió reducir su presupuesto ambiental debido a las limitaciones económicas en sus propios países y, por ende, a la escasa posibilidad de vender la idea de sostener las políticas ambientales en las urnas.

Como consecuencia, existe una falta de capacidades nacionales, por la que muchos países en desarrollo encuentran serias dificultades a la hora de implementar las políticas nacionales que los acuerdos ambientales multilaterales requieren. Por ello, la implementación de dichos acuerdos ha sido problemática en todas las instancias, desde el nivel nacional y regional, hasta el nivel internacional (Benoit y Tubiana 2005; Sandoval 2019; Rosero 2019). A estas deficiencias se suma que los mecanismos de flexibilidad promovidos por el Protocolo de Kioto, *Comercio de Emisiones (CDE)*, *Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL)* e *Implementación Conjunta (IC)*, tampoco han dado resultados efectivos, a pesar del repunte de las cotizaciones del mercado en los últimos años²¹; adicionalmente, y más allá de estas tendencias, se trata de mecanismos sumamente polémicos, al confiar en las dinámicas de los mercados financieros para resolver un problema ambiental (Lohmann 2008). Por tanto, dichos mecanismos, que originalmente

²¹ Para más información actualizada y para cotizaciones diarias del mercado de emisiones EU TS y otros mercados consultar la página Factor CO₂: <https://www.factorco2.com/es/>

debían financiar la lucha climática en apoyo de los países No Anexo I del Protocolo de Kioto, finalmente arrojaron más polémicas que resultados en términos de recursos; y muchos los condenan, al considerarlos un mero instrumento de los países del Norte para evadir su responsabilidad hacia asumir los costos reales de las políticas climáticas (Lohmann 2008).

Finalmente, a estas inercias se suma un grave déficit comunicacional con respecto a los temas referentes a la gobernanza ambiental. Como consecuencia, las decisiones entorno a la gobernanza ambiental no llegan a todos los sectores de la opinión pública internacional con la fuerza necesaria, a pesar de que algunos temas hayan alcanzado cierta popularidad (Benoit y Tubiana 2005; Cavallucci 2017).

A esta situación se junta un problema complementario: no obstante exista una estrecha relación entre la problemática ambiental y las múltiples actividades humanas (desarrollo, crecimiento económico sostenible, salud, turismo, comercio, agricultura, entre otros), no hay una cooperación permanente entre los tomadores de decisión vinculados a estos ámbitos, lo que vulnera los resultados finales de estas acciones e iniciativas. Así, desde la posguerra, la agenda ambiental ha sido negociada sobre un esquema basado eminentemente en posiciones (no en intereses), como recomienda el modelo colaborativo-integrativo. Esta limitación ha impedido que la problemática ambiental se consolide como un eje transversal dentro de las actividades socio-económicas del ciudadano de la *polis* mundial. Se trata de un estado de cosas se ha evidenciado a lo largo de la historia del debate ambiental, donde se puede visualizar claramente el dramático enfrentamiento de ideologías, percepciones y expectativas por parte de los países del Norte y por parte de los países del Sur.

La división existente es definitivamente uno de los mayores obstáculos a tener presente a la hora de analizar el fracaso institucional de la actual gobernanza ambiental mundial. En este sentido, el modelo colaborativo-integrativo puede representar una valiosísima vía de salida a la negociación sobre posiciones que ha caracterizado, hasta la fecha, las discusiones internacionales: una negociación de tipo colaborativo e integrativo basada en intereses podría dar lugar a un proceso extremadamente eficaz y relativamente rápido, versus la lentitud y la parálisis de una negociación sobre posiciones, en donde las partes quedan atrapadas en el *impasse* y en el *statu quo*.

Pero esta perspectiva no representa sino un escenario utópico, un camino esperanzador a seguir. El obstáculo de fondo persiste y la perspectiva de un modelo

distinto de negociación no puede eliminarlo, puesto que cualquier enfoque negociador de tipo colaborativo requiere de una condición *sine qua non*: la voluntad de las partes.

2.6.3 Breves reflexiones acerca de la mala gobernanza

Como ha podido observarse, el esquema de gobernanza ambiental que presenciamos en la actualidad describe un ámbito complejo y a menudo contradictorio, que deja el futuro del planeta en un estado de peligrosa incertidumbre.

No obstante el peligroso escenario que la *polis* mundial enfrenta, existe una apremiante necesidad de ofrecer respuestas al carácter complejo y urgente de la problemática ambiental, (lo que obliga a buscar una gestión multilateral eficaz entre los actores involucrados), la comunidad internacional no da señales de reaccionar de modo productivo. Si por un lado pueden destacarse grandes avances en términos de la toma de conciencia y difusión de ideas tanto en los países desarrollados como en los países en vía de desarrollo del problema ambiental, por el otro, el deterioro ambiental sigue avanzando, sin que se llegue a serias y contundentes medidas que lo frenen.

Con respecto a la problemática del cambio climático, por ejemplo, una de las más evidentes pruebas de la inacción deliberada de la comunidad internacional es ofrecida por el Acuerdo de París, que, muy a pesar de las recomendaciones del IPCC, no obliga a los países signatarios a compromisos que sean legalmente vinculantes.

Este panorama describe un estado crítico de la gobernanza ambiental global, en donde la fragmentación en el seno de las Naciones Unidas, la ausencia de las instituciones financieras, la proliferación de acuerdos ambientales autónomos son solo algunos de los obstáculos que impiden vislumbrar posibles escenarios futuros positivos. Como hemos destacado, esta “mala gobernanza” ha enfatizado la necesidad de democratizar la gobernanza ambiental, ampliándose hacia actores no estatales que podrían ser determinantes a la hora de generar transformaciones sociales y a la hora de implementar acciones concretas (De Castro, Hogenboom y Baud 2016b).²²

²² A este propósito, hay varios estudios que apuntan a un rol protagónico de la sociedad civil a la hora de reforzar la legitimidad democrática de la gobernanza medioambiental y de lograr una mayor participación de actores no estatales. En este sentido, la obra de Anthony Bebbington (2007) “*Los movimientos sociales frente a la minería: disputando el desarrollo territorial andino*” atestigua la eficacia de un poderoso activismo local en la provincia de Cotopaxi, Ecuador, en contra de los planes de la industria minera canadiense.

Como veremos en el caso latinoamericano (concretamente en el caso ecuatoriano), una gobernanza participativa tampoco está exenta de problemas y conflictos y un esquema más democrático no libera de conflictos de interés y rivalidades entre actores.

En este sentido, el planteamiento de un nuevo enfoque negociador colaborativo-integrativo centrado en intereses, sería una posible respuesta a la crisis, puesto que el desarrollo de capacidades negociadoras incidiría en todos los actores de modo indudablemente positivo, se reenfojaría cualquier proceso de un modo beneficioso para las partes y se priorizarían intereses sobre posiciones. Esta combinación de poderosos factores generaría un valor agregado incuantificable: la salvación de la *polis* mundial y de sus ciudadanos.

2.7. Algunas consideraciones sobre los bienes comunes

Como se ha observado en el apartado anterior, la gobernanza ambiental global refleja las relaciones de poder de una multiplicidad de actores. El resultado es un entramado de intereses, prioridades y visiones distintas. Pero la naturaleza no tiene en cuenta estos diversos intereses particulares, ni las barreras sociales y políticas: el fenómeno del cambio climático o la contaminación industrial impactan sin esperar respuestas y sin discriminar actores. Estas consideraciones apuntan a la necesidad de generar un sistema permanente de cooperación intersectorial desde el enfoque holístico de la sostenibilidad, donde todos los actores (no solo aquellos directamente vinculados a la conservación del ambiente), interactúen y participen activamente.

En este sentido, la gobernanza ambiental debe desarrollar una escala de gestión eficaz e interconectada que optimice y compacte diversas escalas: la global, la regional y la nacional, con el fin de que iniciativas locales y decisiones globales no sigan desarticuladas y puedan realmente ser productivas. Estos aspectos evidencian el rol de la gobernanza ambiental como el gobierno y la administración del ambiente y de los recursos naturales desde su consideración como un bien común global. La definición radica en que cada uno de los elementos que constituyen este conjunto de bienes es parte de un sistema integrado por lo que puede hablarse de una dimensión planetaria de dichos recursos.

Así, los bienes comunes implican un espectro muy amplio de bienes que pertenecen a una comunidad o a la sociedad en general y que pueden ser tangibles, (como el aire, un bosque o el agua) u bien intangibles, como la biodiversidad o los factores

climáticos (Harguindeguy 2013). En su definición más clásica, brindada por la economía del bienestar, los bienes comunes describen la situación de bienestar socio-económico general de una sociedad o comunidad por lo que se trataría de un estado que maximiza la suma del bienestar de todos los integrantes de una sociedad.

En la actualidad, a raíz del impacto generado por los planteamientos de Elinor Ostrom (2009), la definición de *bien común o propiedad común*, entendido como algo distinto de la propiedad pública, ha recibido un nuevo impulso. De acuerdo con Ostrom, el bien común se define como “un sistema de recursos naturales o hechos por el hombre que es lo suficientemente grande como para volver costoso (pero no imposible) excluir a destinatarios potenciales de los beneficios de su uso” (Ostrom 2000, 66).

Ahora: los bienes comunes, al ser de todos y de nadie, son expuestos a ciertas amenazas que podrían poner en riesgo su existencia. Se trata de una situación muy bien descrita por la *Tragedia de los Comunes* desarrollada por Garrett Hardin según la cual los sujetos, movidos por su racionalidad e interés personal acaban destruyendo un recurso limitado compartido, aunque a nadie convenga que tal destrucción del común acontezca (Hardin 1968). Es justamente en este punto donde el tema se complejiza, puesto que no está claro a quien corresponda tutelar a los bienes comunes (especialmente los bienes ambientales). Y tampoco queda claro quien tenga esta capacidad real.

Hardin ve en el estado o en el mercado los únicos actores capaces de regular el uso de estos comunes, por lo que la propiedad pública o la privada serían las únicas opciones para evitar que grupos no organizados o individuos puedan manejar inadecuadamente estos bienes (Burbano Galeano 2017).

Desde otro ángulo, Ostrom indica que la gestión de los comunes depende de las conexiones que puedan establecerse con los actores radicados localmente en las áreas afectadas (Ostrom, Fenny y Picht 1990). Esta consideración sugiere que, al tratarse de bienes comunes, debe concebirse un esquema de gestión igualmente común y compartido, sin rivalidades entre actores, ni exclusividad por parte de algún actor en concreto (Ostrom 2000). En palabras simples, Ostrom plantea una relectura de la *Tragedia de los Comunes* en los siguientes términos: los recursos naturales no están necesariamente “condenados” a ser sobre explotados, sino que podrían existir casos en donde actores locales (es decir, los actores afectados) lleguen a arreglos institucionales que favorezcan un uso sostenible de los recursos. Así, las propias comunidades acabarían impulsando formas de autogestión y andamiajes contractuales de largo plazo, que finalmente preservarían los recursos para beneficio de todos (Ostrom 2000). De este modo (y contrariamente a las

ideas de Hardin), Ostrom afirma que los que utilizan los recursos, frecuentemente desarrollan mecanismos de decisión y resolución de conflictos que promueven resultados positivos.

Más en detalle, la autora identifica uno de estos mecanismos en el sistema cooperativo del manejo de los recursos, cuya ingeniosidad ha evidenciado como la capacidad y habilidad humana para colaborar sea mucho más rica y más creativa de lo que podría imaginarse (Ostrom 2009).

En línea con Ostrom, Burbano señala que tanto el estado como el mercado presentan serias limitaciones a la hora de mantener la preservación o el uso productivo de los recursos a largo plazo (Burbano Galeano 2016). En otras palabras, si la coerción a través de un gobierno centralizado requiere de una mayor regulación de los recursos, por otro lado, la privatización de los recursos implica que su control queda sujeto a las vicisitudes del mercado (Burbano Galeano 2016). Estas limitaciones han sufrido una tentativa de elusión, indica Burbano, recurriendo a argumentos ligados a la característica principal de los problemas de acción colectiva, es decir, a la incapacidad de los individuos de ponerse de acuerdo (Burbano Galeano 2016): si algunos miembros del grupo que comparten el recurso cooperan, otros aportarán poco o nada a la causa común y se benefician por los que otros hagan (Olson 1965; Ostrom 2009). En este sentido, el determinismo de la *Tragedia de los Comunes* se reforzaría a través de la teoría de la acción colectiva, demandando, finalmente, alguna forma de intervención pública, como única vía posible para beneficiar a todos y evitar un perjuicio colectivo (Burbano Galeano 2016).

Otras críticas apuntan a que Hardin confunde el concepto de la gestión comunal de los recursos con el concepto de libre acceso a los recursos. En este sentido, la propiedad comunal es una forma de propiedad privada y como tal conlleva una exclusión de los no beneficiarios (Gascón 1996). En línea con estas ideas, se ha criticado el carácter demasiado abstracto de sus afirmaciones, al no contemplar casos empíricos que muestran cómo, en realidad, las comunidades puedan hacer un uso y conservación eficiente de los recursos que administran; al contrario, la evidencia empírica mostraría que la tipología de propiedad sobre los recursos naturales no influye necesariamente sobre el nivel de degradación ambiental ni sobre su uso sostenible (Gascón 1996; González Alcantud 1992; Ostrom, Fenny y Picht 1990). Así, la eficacia en el uso y cuidado de los recursos no dependería solo del sistema de propiedad, sino de un conjunto más complejo de

variables, como las características de los recursos, su inmersión en el sistema de mercado o los intereses de los propietarios (Gascón 1996).

Con respecto a la opción de la gestión privada de los recursos, algunos autores destacan como la privatización individual de los recursos por un lado podría incrementar su rentabilidad, pero, por el otro, conllevaría una pauperización de los individuos y un incremento de las desigualdades (Ciriacy-Wantrup y Bishop 1975).

Otros, indican que la gestión privada de los bienes comunes es un algo que existe *de facto*: en el actual marco de la globalización neoliberal, los intereses privados han ido, a través del mercado absorbiendo el manejo de los bienes públicos, desplazando a los estados. Esta situación identificaría, por tanto, proyectos políticos muy distintos y a menudo antagónicos (Polanyi 2007; Ostrom 2000).

Por su lado Kratochwil (2010) propone mover el eje de atención de los bienes comunes a los regímenes de propiedad, un ámbito en donde pueden existir otras posibles dimensiones de los bienes comunes, a parte la biofísica (Burbano Galeano 2016, 19).

Bajo este enfoque, uno de los ámbitos que definiría la naturaleza de los bienes comunes sería la esfera territorial internacional, en el sentido que la gestión de los comunes ya dejó de ser prerrogativa de cada estado y paso a ser una responsabilidad compartida de todos los estados (Burbano Galeano 2016). Entonces, el concepto de bien común adquiere sentido a través del interés común que acomuna los estados y concretamente, el cuidado del medioambiente, indica Pardo (citado por Burbano Galeano 2016, 19).

Por otro lado, el desafío de como los estados distribuyen su responsabilidad por el cuidado del medioambiente abre un nuevo frente de debate, puesto que no todos los estados tienen las mismas capacidades a la hora de implementar políticas de protección.

Es el caso de los países en vía de desarrollo, cuyos recursos económicos, tecnológicos y *knowhow* son evidentemente rezagados comparativamente con otros países. Como resultado, algunos invocan una autoridad supra nacional como la única salida a estas falencias (Burbano Galeano 2016, 20).

Finalmente, la otra alternativa que permitiría una distribución del cuidado apunta hacia la extensión de los derechos de propiedad privada, idea sobre la cual se sustenta la actual política de conservación internacional. Pero esta salida no implica necesariamente una distribución equitativa de los recursos ni la ausencia de conflictos por los recursos disputados, lo que abriría otro frente importante dentro de la discusión (O'Neill 2013).

Más allá de los debates existentes en materia de acción colectiva y gestión de los bienes comunes, el estado y el mercado han manifestado serias dificultades a la hora de preservar y mantener el uso productivo de esos bienes a largo plazo (Burbano Galeano 2016). Pero el problema tiene aristas que van más allá de las deficiencias de estas dos instituciones: el estado y el mercado. Existen otras problemáticas que complejizan el panorama y que espacian desde factores socio-culturales (las dificultades que *de facto* existen a la hora de reemplazar el concepto de “recurso natural” con el concepto de “bien común natural”), hasta daños colaterales implícitos, como la gestión competitiva que se ha generado, el momento de reconocer un beneficio y un valor a estos comunes.

2.8. Capacidades, comunidades y arreglos institucionales

Después de haber hecho este recorrido a través de las principales ideas en materia de bienes comunes, parece existir otra pregunta de fondo, ligada a la pregunta central de dicho debate ¿Los recursos naturales describen un bien común compartido?, ¿Cuál sería el esquema de gestión óptimo?

A fin de esclarecer estas preguntas, refiero algunas consideraciones de Amitrai Etzioni, quien indica que la discusión alrededor de los bienes comunes presenta una complejidad debido al hecho que rebasa el ámbito público y de las políticas públicas, al involucrar los valores, las prioridades y los juicios morales de los colectivos humanos en un momento y en un contexto dado. Por ende, algunas soluciones a estos desafíos podrían “funcionar desde un prisma público pero no para la sociedad, lo que plantea que la problemática de “bienes comunes” sea trascendente, y en qué grado, dentro de un cierto contexto (Etzioni 2014, 254).

Dadas estas premisas, podría quizás ser más pragmático acercarnos al plano *micro* y pasar a un enfoque más local para enfrentar la problemática global de los bienes comunes. En este sentido, una posible salida podría derivar del concepto de *empoderamiento comunitario* desarrollado por Massoli y D’Ambrosi y que hace referencia a la posibilidad que los ciudadanos cultiven motivaciones, recursos y herramientas para implementar proyectos y plantear iniciativas en función de un objetivo.

Este enfoque permitiría a las personas adquirir nuevas competencias, cambiar a través de la acción su entorno político y social, para finalmente lograr una diferente y mejor calidad de vida (Massoli y D’Ambrosi 2014).

En resumen, el tipo de iniciativa a la que este estudio se refiere es una orientada hacia la comunidad y su potencial de acción, que considere el contexto territorial como el baricentro de un sistema complejo y articulado, dedicado a promover una cultura de seguridad ambiental y de desarrollo sostenible para todos (Massoli y D'Ambrosi 2014).

Estas opiniones no contradicen las ideas que esta investigación ha manifestado en el apartado anterior. Al contrario, refuerzan la importancia de las instituciones a la hora de gestionar los bienes comunes, fortalecer las interdependencias y de este modo, disuadir a todos aquellos que quieran sacar provecho de dichos bienes. El tema central es, en palabras de Joan Subirats, la capacidad de fortalecer estas interdependencias, de concientizar las ventajas del compartir, de sentirse implicado y reducir las tentaciones a externalizar los costos (lo que en cambio caracteriza a los bienes privados). Cuanta más articulación y reforzamiento de estas variables, menos fuertes serán las tendencias a segregar y a externalizar costos (Subirats 2013).

Como hemos analizado, los desafíos de la creciente globalización plantean soluciones colectivas donde se genere una alianza entre sociedad e individuos en cada país (Subirats 2013; Etzioni 2014). En este sentido, sociedad y pulsiones individualistas deberían buscar un plano común, donde preocupaciones individuales y colectivas, derechos y bienes comunes sean igualmente tratados (Etzioni 2014).

Ahora, frente a la ausencia de normas o instituciones que privilegien los intereses comunitarios y compartidos versus los individuales o corporativos, el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses adquiere aún más relevancia en el sentido de poder abrir esta ventana de oportunidad. De hecho, el modelo se plantea no solo como una herramienta negociadora integrativa, sino como una *libertad instrumental fundamental* con una clara vocación universal gracias al reenfoque seniano de las capacidades negociadoras. Con este salto cualitativo, el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses pasa de ser un instrumento de defensa “particular” de los derechos y libertades de personas y países a una mucho más poderosa herramienta para la defensa de los derechos y libertades fundamentales de todo ciudadano de la *polis* mundial. Esta potencialidad, como el lector recordará, empieza con las libertades ambientales, es decir, con este particular grupo de libertades que se asocia al disfrute de un medioambiente sano y no contaminado. A la luz de estas connotaciones y como gran valor agregado, el modelo adquiere el potencial de mediar entre las distintas pulsiones que se manifiestan dentro de las comunidades humanas a través de la identificación de la zona de común acuerdo (ZOPA).

2.9. *A modo de cierre*

Cabe preguntarse hasta que punto el comportamiento grupal o individual representa la única variable para considerar o si otras variables externas (crecimiento demográfico, el subdesarrollo o los conflictos por la tenencia de la tierra) influyan de igual modo y puedan amenazar la capacidad de tutelar a los bienes comunes (Burbano Galeano 2017). Probablemente, como Burbano indica, estas influencias necesitarían un marco conceptual y un nivel de análisis propio, orientado hacia identificar los impulsores que inevitablemente afectarían esta capacidad, más allá de un esquema de gestión óptimo, según las directrices que provienen de la academia y que hemos analizado (Burbano Galeano 2017).

Contrariamente a la necesidad de responder al carácter complejo de la problemática ambiental con una gestión multilateral coherente entre los diversos actores implicados, persiste un escenario en donde hay falta de coordinación no solo dentro de las Naciones Unidas, sino a nivel de gobiernos, sector privado y sociedad civil. A esto se añade la falta de compromiso de las instituciones financieras y la proliferación de acuerdos ambientales en conflicto con medidas comerciales o inclusive, con otro tipo de acuerdos ambientales (Roussel 2007).

Por tanto, no debe sorprender que la dimensión planetaria de los bienes comunes ambientales evidencie conflictos en el plano de las negociaciones Norte-Sur. Como puede verse, el desafío de la gobernanza ambiental global no se reduce entonces a problemas de acción colectiva, cooperación y cogestión entre múltiples actores, (estados, corporaciones, actores no estatales y los propios organismos multilaterales) sino que existe un problema de fondo: la asimetría entre esos dos bloques y la influencia política que solo algunos ejercen, en virtud de su poder geopolítico, sobre los tomadores de decisión en materia de medioambiente.

Esta notable brecha (y las respectivas posiciones) siempre conjurarán en contra de un exitoso despliegue de los mecanismos de gobernanza ambiental global, si no se reenfocan las relaciones de poder de los actores involucrados a través de un mecanismo integrativo-cooperativo. Se trata de consideraciones que la definición de Hogenboom recoge muy bien, cuando afirma que la gobernanza es una arena social de múltiples demandas, objetivos e imágenes de la naturaleza, en la que los beneficios son negociados de acuerdo con los intereses de los que son capaces de influenciar a los tomadores de decisión (De Castro, Hogenboom y Baud 2016a).

Como último comentario, estos procesos forman parte de la dinámica de la acción pública (Manosalvas 2014), que, según la definición de Thoening de acción pública, es el proceso de abordar los procesos comunes (Thoening 1997). Desde este ángulo, la gobernanza está naturalmente sujeta a cambios y transformaciones, debido a que la acción pública es la resultante de una dinámica en donde actúan distintos actores, ubicados en igualmente distintos niveles y con distintas lógicas de acción (Manosalvas 2014). Por ende, a partir de esta pluralidad y multiplicidad de actores, con su juego de intereses y potenciales conflictos, en todo momento pueden surgir nuevos esquemas para la toma de decisiones y nuevas formas de regulación, lo que parece reforzar la idea de adecuar la gobernanza a un esquema más descentralizado, democrático y participativo (Massardier y Sabourin 2013).

Como se verá a continuación, desde la perspectiva de los países del Sur, el principal reto para que esta interconexión entre iniciativas locales y decisiones globales se plasme está dado por las actitudes desarrollistas de muchos gobiernos, que no quieren renunciar a sus fuentes de ingreso, normalmente ligadas a políticas fuertemente extractivistas y de alto impacto negativo sobre el ambiente.

Así, la problemática ambiental es, en el mejor de los casos, un eslabón contradictorio a la hora de encajar en los planes y agendas nacionales de desarrollo, pues persiste la idea de que la conservación del ambiente restringe el desarrollo económico y social (UICN 2017). En el fondo, cuando se pasa de la teoría a la práctica, existen *de facto* muchísimas resistencias hacia reemplazar al concepto económico tradicional de *recursos naturales* con el concepto de *bienes comunes* naturales.

3. Gobernanza ambiental en América Latina: un modelo político híbrido

Una secuencia de eventos dramáticos en el ámbito global (desde los atentados del 11 de septiembre de 2001 y la invasión a Iraq, hasta la crisis económico-financiera del 2008 y la valorización en el mercado internacional de las materias primas mineras y agrícolas), determinaron importantes cambios estructurales en el sistema internacional, exigiendo a la región una fuerte capacidad de respuesta para enfrentar los nuevos desafíos (Serbin, Martínez y Júnior 2012).

Como consecuencia, muchos de los pilares sobre los cuales se apoyaba la gobernanza ambiental regional han ido cambiando. Entre estos cambios se pueden destacar un fortalecimiento del estado nacional, (después de su redimensionamiento en la época neoliberal), la aparición de nuevas élites más participativas y reactivas en la defensa

de sus derechos e intereses y la introducción exitosa de nuevas tecnologías para la explotación de recursos naturales (De Castro, Hogenboom y Baud 2016b; Acosta 2014).

En realidad, ya a partir de la década de los noventa, la gobernanza ambiental de América Latina comienza a sufrir grandes transformaciones respecto al obrar de las anteriores dictaduras, que gobernaban según un mecanismo rígidamente burocratizado y estado-céntrico. Según este esquema centralizado, las decisiones se tomaban a nivel de una estrecha élite que gravitaba alrededor del líder, quien era el tomador de decisiones principal. A partir del líder, las decisiones pasaban a todas las demás instancias del estado, de forma vertical y rígidamente controlada. Esta estructura describía un sistema articulado alrededor de una persona específica, quien finalmente tomaba todas las decisiones, sin algún tipo de escrutinio ni control (Andrade 2009).

Contrariamente a estos antecedentes, en la época neoliberal, paralelamente a la reestructuración económica, al impulso a las exportaciones de materias primas y demás recetas del Consenso de Washington, los países de la región presenciaban un cambio profundo hacia la democratización y hacia la descentralización. Así, el rígido esquema monolítico de las anteriores dictaduras dejaba el paso a libres elecciones y formas de representación política que no tardaron en generar nuevos espacios (De Castro, Hogenboom y Baud 2016a). El cambio de rumbo estrenaba una era de privatizaciones de los recursos naturales de la región, al mismo tiempo que las grandes instituciones internacionales Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID) exigían planes de reestructuración económica, libertad de mercado y un redimensionamiento del rol del estado como requisitos para el crecimiento y desarrollo económico (De Castro, Hogenboom y Baud 2016a). A raíz de esas transformaciones, las organizaciones de la sociedad civil acabaron adquiriendo un rol trascendente dentro de la gobernanza ambiental en la región, sustentando su posición en la necesidad de conseguir una mayor justicia social, una distribución más equitativa de la riqueza entre estratos sociales y un entorno ambiental sano (Sejenovich 2016).

Sobre la base de estas premisas y desafíos, el rango de los actores involucrados (con sus respectivos intereses dentro del escenario de la gobernanza ambiental) iba ampliándose en los estados de la región. Este ensanchamiento de las bases participativas, si bien a menudo se trataba solo de mera retórica, abría espacios políticos que antes no existían, lo que dinamizó y complejizó notablemente las interacciones sociales, a tal punto que ninguna élite nacional cuestionaba la participación de todos los sectores, desde los más preponderantes hasta los menos significativos (De Castro, Hogenboom y Baud

2016a; Larrea 2006). Estos últimos, en particular, se fueron apalancando siempre más en estructuras en donde las decisiones se tomaban de forma democrática a la base de la organización y desde allí, se transferían hacia arriba, hacia al líder. Las nuevas estructuras, gracias a renovados y mejores medios de comunicación y gracias a la apertura hacia los derechos sociales, empezaron a reservarse un espacio de negociación siempre más sólido para la defensa de sus posiciones.²³

Así, el fortalecimiento de las políticas extractivistas dentro de la región se dio junto a un igual fortalecimiento de la participación ciudadana como mecanismo inclusivo de las comunidades locales y como medio para mejorar la calidad de vida de la colectividad, lo que pasaba por un replanteamiento de la relación entre individuo y su entorno ambiental (Sejenovich 2016).

Este doble fortalecimiento se basaba sobre algunos supuestos: la convicción que el único modo de combatir la pobreza y alcanzar un desarrollo sostenible era a través de una integración entre desarrollo y derechos sociales, mediados por procesos de gobernanza (Fabio de Castro, Hogenboom y Baud 2016a); el supuesto de que había una estrecha vinculación entre pobreza y crisis ambiental en América Latina (Larrea 2016; Sejenovich 2016; Sen 1999, 2012); y finalmente, la idea que existía una innegable relación entre gobernanza ambiental y pobreza, como derivación de los puntos anteriores.

Todas estas ideas implicaban una realidad de fondo: reducir la pobreza pasaba por repensar la relación entre sociedad y naturaleza, lo que a su vez implicaba cambiar patrones de producción, consumo y distribución en las sociedades. De igual modo, este cambio pasaba por reconsiderar la economía en función de los límites naturales del planeta y del derecho de todos los habitantes de la *polis* mundial a una vida digna (Sejenovich 2016; Larrea 2014; Acosta 2014). Como el lector apreciará más adelante, esta última, poderosa idea será desarrollada a profundidad a comienzos de los años ochenta del siglo pasado por Amartya Sen y por Martha Nussbaum en su conocido *enfoque de las capacidades*.

Ahora: la tipología de gobernanza participativa que se acaba de describir apuntaba a crear alianzas estratégicas entre actores clave con el fin de marcar objetivos conjuntos

²³ Es interesante observar cómo Pablo Andrade identifica un *sistema a tres niveles* dentro de la gobernanza ambiental post neoliberal (en Bolivia, Ecuador y posiblemente otros estados rentistas de la región), en donde el nivel que registra más actores sería el tercero, es decir, el nivel de activistas ambientales y de todo tipo de grupo y organización de la sociedad civil. Se trata de actores que, por diversas razones, reclaman voz y voto con respecto a cualquier decisión que concierne la naturaleza y los recursos naturales (Baud, De Castro y Hogenboom 2011a).

para luego implementar las iniciativas correspondientes. Por ello, debido a esta hibridación política, las iniciativas que emergieron fueron igualmente híbridas y fluctuaban entre una coparticipación de estado y comunidades locales, hasta complejos acuerdos internacionales entre instituciones, gobiernos y grandes corporaciones transnacionales. Es el caso de los acuerdos globales de cambio climático (Fabio de Castro, Hogenboom y Baud 2016a), cuya falta de una gestión multilateral coherente y efectiva representa, hasta la fecha, un desafío imperioso.

Entonces, si por un lado es evidente que la gobernanza ambiental de la región fue definiéndose como una gobernanza participativa por las características que se han descrito, por el otro, se engendró en un espacio político caracterizado por la rivalidad entre diversos actores y sus respectivos intereses, lo que le confiere la gobernanza de la región características muy particulares. Por ello, más que tratarse de un modelo bien identificable, fue configurándose un esquema enmarañado, en donde se cruzaban fuerzas muy distintas: desde el ímpetu centrífugo estatal, hasta complejos mecanismos de mercado e igualmente complejas dinámicas locales (Andrade 2009).

Así, la gobernanza ambiental en la región se impuso desde un inicio como un tema sumamente conflictivo entre estos muy distintos actores con sus respectivos intereses.

Como resultado, se llegaba a una paradójica coexistencia entre la administración del medioambiente y de los recursos naturales de los países con políticas fuertemente extractivistas por parte de los gobiernos regionales. En otras palabras, el ensanchamiento de las bases participativas de la gobernanza ambiental (por parte de los gobiernos de la región) crearon las bases de una actitud bipolar que hasta la fecha existe: por un lado, apoyar toda política medioambiental; por el otro, apoyar las actividades extractivas puesto que estas permitían conseguir aquellos recursos que a su vez financiaban los programas de desarrollo social. Este último punto representaba un argumento poderoso, que no tardó en posicionarse al centro del discurso político de los gobiernos pos-neoliberales para defender sus políticas extractivistas (De Castro, Hogenboom y Baud 2016a; Andrade 2016b; Acosta 2014).

El auge de las materias primas en el mercado internacional de la primera década del 2000 ahondó la dependencia de los gobiernos de actividades extractivas e incrementó las acciones finalizadas a aprovechar todo tipo de recurso natural por parte de los países de la región. Esta coyuntura avivó de inmediato el debate puesto que la intensificación de las políticas extractivistas no solo incrementaba la presión sobre el ambiente, sino que, indirectamente, incrementaba la presión sobre sus habitantes (Acosta 2014; Larrea 2013).

Por otro lado, la expansión de la frontera extractiva y la consecuente reprivatización de la economía implicaban la destrucción de los ecosistemas y una larga lista de conflictos socioambientales que ponían a riesgo la cohesión de América Latina y a sus sociedades (Andrade 2016b; Falconí y Vallejo 2012; Acosta 2014).

Este rápido barrido de la época neoliberal (y de la paralela evolución del concepto de gobernanza ambiental en la región) muestra un escenario sumamente complicado. El equilibrio entre los distintos actores con sus respectivas agendas (participación ciudadana, protección del medioambiente, desarrollo económico y social, resultados en las urnas) dependerá de cuales prioridades se establezcan y de cómo se balancearán dichas prioridades con los delicados equilibrios ecológicos en muchos países de la región (De Castro, Hogenboom y Baud 2016a).

3.1 Retos y perspectivas futuras de un país periférico dentro de la gobernanza ambiental global: el caso ecuatoriano.

Como consecuencia del paulatino abandono por parte de los países de la región de las políticas neoclásicas predominantes en los noventa, (cuando ajustes estructurales, apertura comercial y liberalización de los mercados habrían asegurado crecimiento, estabilización macroeconómica y prosperidad (Larrea 2006)), se presenciaba en la región el surgimiento de líderes y movimientos políticos que no solo criticaban la retórica neoliberal, sino que apuntaban a recobrar protagonismo para el estado. Este cambio de rumbo apuntaba hacia devolver al estado su posición de primer plano en los procesos de toma de decisión nacionales. Este salto implicaba, paralelamente, recuperar el protagonismo en la gestión empresarial y de la economía (SENPLADES 2013).

A partir de mediados de la década del 2000, la lucha por el poder se resolvía a favor de las elites políticas que desplazaron a las oligarquías tradicionales que habían controlado el país en los años ochenta y noventa. El agotamiento del modelo neoliberal, el renovado rol de la soberanía nacional, más la aparición de los nuevos movimientos sociales, (partidos de izquierda y centroizquierda), representaron algunos de los acontecimientos más destacados a principios del siglo XXI (Serbin, Martínez y Júnior 2012). Dentro de este marco se inserta de modo emblemático, el caso ecuatoriano.

Desde el punto de vista de manejo económico y de los abundantes recursos del país, cuando en 2006 subió al poder el economista Rafael Correa Delgado, el Ecuador interrumpió las políticas que habían regido en las últimas dos décadas del siglo veinte y

las reemplazó con un modelo muy distinto con respecto a la industria extractiva y su relación con el gobierno. Este cambio implicaba un diferente reparto de los ingresos entre estado y empresas concesionarias de la industria extractiva e implicaban un potenciamiento del rol de los recursos naturales dentro de la economía nacional (Andrade 2016b). Más allá del debate de los años noventa acerca del desarrollo en base a recursos naturales y el llamado mal holandés (según cuya teoría los países que más abundan en recursos no son los que prosperan, sino todo lo contrario) los gobiernos neoliberales que mantuvieron el control hasta el 2006 adoptaron la postura según la cual los países en vía de desarrollo debían aprovechar sus recursos naturales para apuntalar su crecimiento económico (Larrea 2006; Andrade 2016a; Bebbington et al. 2008; Acemoglu y Robinson 2013). Pero esta directriz dentro de la estrategia de desarrollo nacional tuvo, en la década correista, un “ajuste” sustancial: contrariamente a las dos décadas anteriores, en donde los mayores beneficios iban a las compañías extranjeras concesionarias de los campos, ahora el Ecuador exigía un porcentaje mucho mayor de las rentas, tanto de la industria extractiva minera como de la industria de hidrocarburos. Los nuevos ingresos serían, según la retórica estatal, direccionados hacia la inversión social, la infraestructura pública y una serie de políticas de apoyo a los sectores más desprotegidos de la sociedad (Andrade 2006a; Larrea 2013; Acosta 1996). Como beneficios adicionales, el gobierno evitaría el desgaste político de un eventual ajuste fiscal e incrementaría su popularidad con las clases populares (Andrade 2016a). Ya desde el año 2002, en coincidencia con la apertura de nuevos campos y la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), el Ecuador fue experimentando una mayor liquidez, situación favorecida por muy altas cotizaciones del precio del crudo en el mercado internacional. Sobre ese telón de fondo, algunos sectores populares organizados empezaron a presionar para lograr una mayor distribución de la riqueza, destacándose, en particular, la situación sensible de los grupos rurales perjudicados por la explotación de los recursos (Andrade 2016b). Estas insatisfacciones y presiones se concretaban en una fuerte incorporación de la agenda ambiental dentro de la institucionalidad gubernamental del Ecuador.

El fenómeno ha sido analizado por Pablo Andrade, quien destaca cómo la gobernanza ambiental en Ecuador evidencia algunos ejes centrales: 1) una red de actores que trata asuntos ambientales, desde adentro y desde afuera del estado; 2) las reglas institucionales que definen el marco de los procesos políticos de toma de decisión, empezando por la propia Constitución del Ecuador, que ratifica la propiedad estatal de los recursos y 3) las ideas que legitiman y posicionan esas decisiones. Atrás de este

andamiaje se halla el *principio de precaución*, por lo que no se espera a que un daño ambiental ocurra, sino que basta la sola amenaza para legitimar acciones preventivas en defensa del medioambiente (Andrade 2016b).

Otro elemento fundamental dentro de la agenda ambiental del país es la lucha contra el cambio climático. En este sentido se han diseñado e implementado planes de mitigación y adaptación con el respaldo no solo de distintas agencias estatales *ad hoc*, sino de fondos y *knowhow* procedente de la cooperación internacional, en especial, de la cooperación alemana. De igual modo, se han promovido (dentro del marco de la lucha), iniciativas para la protección no solo del ambiente sino de las propias personas, a través de estrictas políticas de compensación lideradas por el Programa de Reparación de Pasivos Ambientales y Sociales (PRAS) (Andrade 2016b). Estas acciones se han ejecutado en aplicación al principio de responsabilidades compartidas, por el que el manejo de todo tipo de problema ambiental es compartido entre las comunidades locales, (a nivel tanto de provincia como de municipio), y el estado central (Andrade 2016b).

En el segundo nivel de gobernanza ambiental, el grado de conocimiento que se requiere demanda la presencia de una élite de expertos locales a los que se suma un conjunto de actores internacionales y temas de la agenda de gobernanza ambiental global, como es el caso del cambio climático o de la deforestación.

El último nivel es el dominado por la sociedad civil y reúne un sinnúmero de actores estatales y no estatales quienes hacen amplio uso de herramientas retóricas para apalancar sus requerimientos y reclamos dentro de la arena política (Andrade 2016b). En concreto, Andrade hace referencia a la retórica del *buen vivir*, entendida como sinónimo de armonía con la naturaleza y respeto de la madre tierra y como alternativa al crecimiento, según mandato constitucional (SENPLADES 2013). A efectos de definir brevemente el concepto para el lector, el *buen vivir* refleja un abanico de imaginarios muy amplio, que espacia desde un estado de bienestar *tout court* de tipo europeo, o el acceso a salud, educación y otros servicios, hasta la construcción de una ética del trabajo y de la independencia personal (Stefanoni 2014). Finalmente, mencionaremos una última definición, por ser la plasmada en el Plan Nacional Para el Buen Vivir (2009-2013): el buen vivir es la articulación de las libertades democráticas con la posibilidad de construir un porvenir justo y compartido lo que implica actuar sobre las fuentes de desigualdad económica y política al fin de lograr una sociedad realmente libre (18).

Más allá de cualquier juicio de valor sobre la validez de los supuestos ideológicos que entrañan estas ideas (Angelica Ordoñez Charpentí 2018, entrevista personal) el hecho

es que estos principios sirvieron de plataforma para las protestas y los reclamos de grupos indígenas y ambientalistas orientados a exigir al gobierno respaldo y compensaciones por las afectaciones de las políticas extractivistas, la protección de los derechos de la naturaleza y la preservación del medioambiente (Stefanoni 2014).

Otros dos temas que, a título de cierre, cabe al menos mencionar, se refieren, por un lado, a la efectiva capacidad que el país tiene a la hora de captar recursos y fuentes de financiación dentro del marco multilateral establecido por las NNUU, (capacidad que sigue rezagada hasta la fecha (Rosero 2018)); por el otro, a la *efectiva* capacidad que el país esgrime a la hora de internalizar el cambio climático en los procesos de desarrollo y planificación del país (Rosero 2018).

Estas consideraciones finales apuntan a que, pasando del debate académico a la arena nacional real, existen importantes desafíos cuando finalmente se realiza un balance de resultados, bajo el prisma de la eficacia. Se trata de un parámetro que el propio Amartya Sen utiliza para evaluar las libertades fundamentales de los ciudadanos dentro de su enfoque de capacidades y consiste en evaluar las oportunidades que realmente logran los sujetos para conseguir cosas que tienen razones para valorar dentro de una sociedad.

Trasladando el parámetro de la eficacia a los temas que se han desarrollado en este apartado, se trata de ver si dichas políticas (más allá de sesgos ideológicos y preferencias políticas), se han efectivamente implementado y que mejoras reales han aportado a la comunidad nacional en su conjunto. Entonces, no se trata solo de ver *cuantas* y *cuales* libertades y derechos se han logrado, sino de ver que oportunidades concretas las personas han logrado a través de dichas libertades y derechos; sobretodo, se trata de ver como estas oportunidades se han plasmado en una mejor calidad de vida y bienestar para las personas.

3.2 El Ecuador, entre el rentismo y conservación del medioambiente: un dilema que resuelve el ejecutivo

Muy a pesar de haberse creado una plataforma sin lugar a duda importante de actores de todo tipo, con fortalezas políticas y herramientas discursivas, la realidad del Ecuador (y de otros países rentistas) es una por la que el gobierno siempre toma la decisión final. Cuando el Gobierno de Rafael Correa decidió explotar la Reserva del Yasuní, simplemente lo hizo, sin dejarse arrinconar por las demandas de los distintos grupos a favor de la iniciativa, ni por las organizaciones internacionales que

eventualmente los respaldaban: los tomadores de decisión de última instancia dentro del espectro de un estado rentista son el presidente y las agencias estatales.

Si bien el progresivo proceso de democratización del país ha abierto brechas importantes hacia una activa participación ciudadana en los procesos de gobernanza ambiental, las actividades extractivas y el acceso a los recursos naturales por parte del estado prevalecen finalmente sobre cualquier otra lógica interna o consideración.

Ahora, como Andrade justamente destaca, recursos naturales no son solo el petróleo, el gas y los productos de la actividad minera, sino que también son recursos los ecosistemas (Andrade 2016b). En este sentido, cabe recordar que el Ecuador se caracteriza por ser un país megadiverso, es decir, con características ecosistémicas y geográficas únicas en el mundo²⁴. Este status ubica el país andino en una posición de fuerza, al poder reclamar protección por parte de la comunidad global por ser su territorio un bien de la comunidad global (Larrea 2016; Falconí y Vallejo 2012).

Como puede verse, los equilibrios detrás de la gobernanza ambiental en la era post-neoliberal son complejos. Si bien el estado puja por expandir el acceso a recursos que considera propios (y que afirma necesitar para el desarrollo económico de su población más vulnerable), las actividades extractivas perjudican gravemente a los ecosistemas y a las poblaciones que gravitan (directa o indirectamente) alrededor de estos.

Este aspecto es sumamente grave si se considera que en el Ecuador, gran parte de la población vulnerable depende de la producción agrícola. Adicionalmente, la *Magna Carta* del 2008 tutela expresamente a las poblaciones amazónicas en auto-aislamiento voluntario, que a menudo se hallan cerca de campos de extracción, con todas las consecuencias que derivan de dicha cercanía, tanto desde el punto de vista ambiental como desde el punto de vista socio-económico.

Así, el caso ecuatoriano demuestra como la gobernanza ambiental de la región se caracteriza por luchas políticas entre diversos actores, por distintas concepciones de la naturaleza y por una igualmente problemática relación entre esta y la sociedad.

Como resultado de estas fuerzas y dinámicas, el dilema es doble: por un lado, se han creado mecanismos y espacios participativos para el procesamiento de estos

²⁴ Megadiverso es un término que hace referencia a un grupo de países (concretamente diez y siete) que se caracterizan por tener una extraordinaria variedad de formas de vida tanto con respecto a la flora como con respecto a la fauna. Centro del Seguimiento de la Conservación Mundial del Programa de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente (PNUMA). Por mayores informaciones se vea: <http://www.fao.org/forestry/5004/es/>

conflictos socio-ambientales. Por el otro, su efectiva implementación dependerá de al menos dos factores: que los gobiernos definan políticas más coherentes con sus propios enunciados; y que el país logre un equilibrio macroeconómico de largo plazo, que permita emanciparse del modelo primario-exportador y que permita un crecimiento sostenido del sector productivo y de las exportaciones. Si este segundo objetivo no se logra, tampoco habrá liquidez que entra al sistema; Por ende, muy difícilmente el respeto del medioambiente será una prioridad verdadera dentro de la agenda nacional y las tentaciones extractivistas siempre estarán en medio del camino.

El reto es lejos de ser fácil, puesto que el Ecuador es un país rentista desde un punto de vista económico, (es decir, mantiene una preocupante dependencia de recursos naturales y materias primas) y periférico desde el punto de vista geopolítico.

Adicionalmente, la urgencia económica (un fuerte déficit fiscal y un gasto público inmanejable) y la finalización del boom petrolero de la década corresita llevaron el país a endeudarse y a comprometer el petróleo como garantía.

Esta coyuntura, más las rigideces de un mercado laboral y los consecuentes bajos niveles de empleo, no arrojan mucho optimismo sobre el futuro del Ecuador.

4. Conclusiones

Como el lector recordará, los contenidos del presente capítulo han gravitado alrededor de dos temas de fondo: por un lado, describir las premisas conceptuales que preceden la propuesta de esta investigación (el modelo colaborativo e integrativo basado en intereses como posible solución a la crisis ambiental global; por el otro, analizar a través de la historia del debate ambiental) porque las negociaciones multilaterales de medioambiente han fracasado y no han logrado llegar a una solución pactada entre los *stakeholders* involucrados: los bloques antagónicos configurados alrededor de los países del Norte y de los países del Sur.

Con respecto al primer tema, el presente capítulo argumenta que la crisis ambiental global no describe únicamente un fenómeno físico, ecológico, (fruto de patrones de producción y consumo absurdos y depredadores) sino que describe un fenómeno político y una creación social, que, por tanto, puede y debe, ser negociado entre múltiples actores, con sus respectivas preocupaciones, enfoques y prioridades. En terminología negociadora, se trata de negociar entre actores con muy distintos intereses.

Estas consideraciones implican la necesidad de buscar soluciones compartidas, que vayan más allá de las diferentes interpretaciones de la crisis ambiental global, de sus impactos, responsables y posibles soluciones.

Con respecto al segundo tema, se argumenta que el desenlace del debate entre Norte y Sur ha demostrado justamente estas diferencias y la urgencia de componerlas de una forma aceptable para todos los habitantes de la *polis* mundial. En este sentido, las negociaciones no han evolucionado y han caído en un *impasse* debido a la falta de voluntad política de una de las partes (concretamente, los países del Norte del mundo); y debido a que ambas partes han negociado sobre posiciones y no sobre intereses, como predica y recomienda el modelo colaborativo e integrativo de negociación.

Este estado de cosas es el resultado de dos dinámicas entrelazadas: las asimetrías generadas por la deteriorada relación entre ser humano y naturaleza, (por lo que solo algunos países se beneficiaron de los recursos depredados para apuntalar su crecimiento económico) y las complejidades asociadas a la nueva *polis* mundial y a sus muy diversos habitantes, quienes ocupan el planeta de formas muy distintas y desde muy distintas dotaciones de poder. Como resultado, su acercamiento “al otro” ha sido (y sigue siendo) profundamente competitivo, subjetivo y culturalmente sesgado. Es decir, posicional.

Por tanto, no debe sorprender que estas profundas diferencias hayan enmarcado la gobernanza ambiental en términos muy problemáticos y a menudo confusos, como la descripción del caso latinoamericano y concretamente del caso ecuatoriano demuestra.

La presente investigación plantea el enfoque negociador colaborativo-integrativo basado en intereses, y reenfocado a la luz de los conceptos senianos de libertad y capacidad, como una herramienta de solución de la crisis ambiental global. A través, de este enfoque, el modelo adquiere una connotación mucho más universal y holística versus su planteamiento originario, como mera metodología de ganar-ganar para beneficio particular de un individuo o de un país: la defensa de las libertades y de los derechos de todo habitante de la *polis* mundial. En concreto, la defensa de las *libertades ambientales* de todo ciudadano de la *polis* mundial.

Como complemento de estas consideraciones, las capacidades negociadoras pasan a ser una excelente herramienta operativa tanto para la política entendida como forma de ejercer el poder (con la intención de resolver o en todo caso reducir la pugna entre intereses dentro de una sociedad, como para la geopolítica, entendida como “un discurso

del estado” orientado al control sobre distintos ámbitos territorio, recursos naturales o mentes, dependiendo de las corrientes y momentos históricos (Montufar 2017)²⁵.

Desde este novedoso prisma, la política y la geopolítica acaban siendo también parte de la arena negociadora, al presentar distintos enfrentamientos de intereses que tienen que ser procesados de igual manera. Bajo el nuevo enfoque que este estudio propone, ya no se tratará de meras pugnas entre actores en competencia dentro del intrincado campo de la gobernanza ambiental global, sino que se tratará de oportunidades para buscar intereses compatibles y posiblemente, compartidos.

Lamentablemente, no existe hasta la fecha una voluntad política de los países del Norte para implementar las políticas que se necesitan. Por ello, cualquier modelo de negociación *a priori* queda frustrado debido a que la voluntad de las partes es una condición *sine qua non* de cualquier negociación. Esta consideración replantea al modelo colaborativo e integrativo basado en intereses como un horizonte utópico, un camino al que mirar y al que dirigir todos los esfuerzos.

El capítulo a continuación describirá los fundamentales aportes conceptuales del pensador y filósofo escocés al modelo colaborativo e integrativo, es decir, el modelo que esta investigación plantea como una posible herramienta de solución de la crisis ambiental global. Se trata de un enfoque en fase de construcción, que se ha difundido notablemente a partir de las indicaciones metodológicas de la Escuela de Harvard a principios de los años ochenta, pero sorpresivamente, las primeras ideas fueron elaboradas por padre fundador de la economía moderna: Adam Smith.

El próximo capítulo describirá algunos conceptos centrales del modelo: la simpatía/empatía, el egocentrismo, el interés y el espectador/imaginario. De igual modo, el capítulo evidenciará otra contribución sustancial de Adam Smith dentro de la actual metodología negociadora contemporánea: el rol fundamental de las emociones dentro de las interacciones humanas.

Doscientos años más tarde, otro gran científico que esta investigación tratará en el capítulo seis, Amartya Sen, integrará esos aportes con una última trascendente contribución: el transito del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses desde su enfoque originario “individualista” a un enfoque universalista y holístico. Este paso final

²⁵ Montufar Mancheno Cesar. PhD. Docente investigador y Director del Área de Estudios Sociales y Globales de la Universidad Andina Simón Bolívar, sede Ecuador. Seminario de América Latina en el Orden Global. Programa de Doctorado en Estudios Latinoamericanos, marzo del 2017. Universidad Andina Simón Bolívar, sede Ecuador.

permitirá definir al modelo como una poderosa herramienta de defensa de los *derechos ambientales* de todos los ciudadanos de la *polis* mundial.

Capítulo cuarto

El modelo colaborativo-integrativo de negociación a la luz de los aportes conceptuales de Adam Smith.

El presente capítulo describe los aportes conceptuales del padre fundador de la economía moderna Adam Smith al modelo colaborativo-integrativo de negociación basado en intereses. Esta investigación propone dicho modelo como una posible herramienta de solución de la crisis ambiental global al permitir pasar de una negociación posicional, competitiva y distributiva a una negociación basada en intereses, en la colaboración entre las partes y en la generación de valor.

La centralidad del capítulo y su conexión conceptual con el resto de la investigación radica en dos aspectos: por un lado, el texto evidencia la contribución de Adam Smith con respecto al desarrollo de las primeras ideas negociadoras (una contribución que nunca, hasta ahora, se ha formalizado o expresado con énfasis; por el otro, el texto describe algunos conceptos centrales dentro del modelo colaborativo) integrativo como la simpatía/empatía, el interés, el egocentrismo o el espectador/imaginario; conceptos que Smith identificó por primera vez, aun cuando su verdadera sistematización dentro de un corpus metodológico formal se debe a los Profesores William Ury y Roger Fisher.

De igual modo, el capítulo evidencia otra contribución smithiana: el rol fundamental de las emociones dentro de las interacciones humanas. Así, el escritor y filósofo escocés, en la obra *La Teoría de los Sentimientos Morales* (1759) describe sus hallazgos acerca del componente emocional dentro de las acciones humanas, las percepciones del “otro” y las consecuencias no intencionales de dichas acciones.

Como demuestra la amplia literatura existente dentro del *Project on Negotiation* de la Escuela de Harvard, el estudio de la emocionalidad del ser humano reviste un rol de primer plano en el manejo de toda negociación: los seres humanos operan en un mundo desordenado, por lo que hay que tratar el conflicto empezando por asumir sus múltiples elementos irracionales y emotivos (Fisher y Shaphiro 2006).

Es más, el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses, que logró popularizarse a partir del *Program on Negotiation*, se asienta sobre una importante premisa: el manejo y la resolución de los conflictos en aras a conseguir acuerdos beneficiosos para todas las partes, pasa por aprender a gestionar exitosamente las

emociones propias y ajenas. Esto es debido a que las emociones pueden distorsionar cualquier interacción orientada a la consecución de resultados (Peters D. 2002). Por tanto, solo a través de la gestión de las emociones, podrá llegarse a un esquema de mutua identificación de intereses y de un enfoque de *ganar-ganar*, proyectado en el largo plazo y orientado hacia proteger las relaciones (el *building rapport*).

Sobre estas premisas, ideas inéditas como la simpatía (empatía, en terminología negociadora contemporánea), la escucha activa, el autodiagnóstico y la concientización resultan ser poderosas herramientas que Adam Smith identificó y que la Escuela de Harvard incorporó posteriormente a su método de negociación colaborativo e integrativo basado en intereses. Estos últimos hallazgos de Smith sellan de modo contundente su contribución, no solo al modelo colaborativo e integrativo *per se*, sino a la negociación como herramienta de comunicación efectiva orientada a resultados.

Con Amartya Sen el modelo recibirá una última fundamental contribución: el tránsito del modelo desde su enfoque “individualista” a un enfoque universal: el modelo colaborativo-integrativo como herramienta de defensa de las *libertades ambientales* de todos los habitantes de la *polis* mundial.

A la luz de todas estas contribuciones, (y posteriormente al análisis de las ideas inéditas de Smith) el capítulo procede a definir el marco conceptual del modelo, sus ventajas y los motivos por lo que este esquema representa una posible clave de vuelta para la crisis ambiental global.

1. Adam Smith (1723-1790)

Padre fundador de la ciencia económica moderna, pensador y filósofo escocés, fue el primero en afirmar que, a través del intercambio, y por ende de la colaboración-diversas partes podían salir beneficiadas maximizando resultados y optimizando recursos.

En su obra menos conocida *La Teoría de los Sentimientos Morales* (1759), Smith realiza un exhaustivo análisis psicológico del ser humano y de cómo sus acciones y reacciones sean estrictamente vinculadas a la esfera emocional. Estos hallazgos le llevarán a otorgar un especial protagonismo a la sociabilidad y el egocentrismo.

Como se ha destacado en el apartado anterior del estudio, los aportes de la investigación smithiana representan una notable contribución al modelo colaborativo-integrativo de negociación no solo por los conceptos inéditos que Smith identifica sino por su atención a los factores psicológicos sobre las interacciones humanas.

1.1. La propensión para permutar del individuo y la búsqueda del bienestar social en Adam Smith y en el modelo colaborativo

En de su obra sobre la *Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* (Smith, Quintana y Blas 1996), concretamente en el Libro I, Capítulo I, Smith expresa la tesis según la cual el bienestar social representa el primer interés de todo individuo. El interés se fomenta a través de la división del trabajo y la libre competencia, puesto que la división del trabajo se incrementa y especializa conforme los mercados van ampliándose y consolidándose en las sociedades; paralelamente, la libre competencia despeja el camino de barreras y distorsiones, permitiendo a todos los agentes económicos interactuar en base al libre juego de la demanda y de la oferta (de bienes y servicios). Este “círculo virtuoso” desencadena una situación de prosperidad general entre los miembros de una sociedad. La división del trabajo no deriva de un plan preestablecido ni de la sabiduría humana, indica Smith, sino de la tendencia de los individuos a intercambiar cosas (Smith 1937).

La tendencia a “trocar, permutar y cambiar una cosa por otra” tiene su origen en la sociedad, en cuanto *hábitat* propio de los individuos. En este sentido Smith aclara que la división del trabajo, que tantas ventajas produce, no es efecto de la sabiduría humana (que haya previsto y trate de obtener el bienestar genera), sino que el fruto del trabajo de un solo individuo no basta para satisfacer sus múltiples necesidades. Por tanto, las personas se ven obligadas a vivir en sociedad y a interactuar puesto que, cuando la división del trabajo se generaliza, el producto del trabajo de un solo sujeto apenas proporciona una parte muy pequeña de los bienes que este necesita y solo el intercambio puede compensar esta situación de carencia:

“No es de nuestro propósito actual investigar si esta tendencia es uno de los principios originarios de la naturaleza humana, del que no se puede dar mayores explicaciones, o si, como parece más probable, es la consecuencia necesaria de las facultades del raciocinio y el lenguaje. El hecho es que, independientemente de sus orígenes, este elemento representa un común denominador entre los seres humanos y no caracteriza otras especies: dicha tendencia la poseen todos los hombres y no se encuentra en ninguna raza de animales, que desconocen este y cualquier otro tipo de contrato” (Smith, Quintana y Blas 1996: 96).

Así, la motivación tras la tendencia al intercambio del individuo no es la benevolencia, sino el interés personal, el deseo del ser humano hacia mejorar su condición (Smith, Quintana y Blas 1996).

De este modo, el autor escocés llega a identificar un concepto sumamente importante en negociación: los intereses son el motor de la acción humana y representan el motivo principal para juntarse en sociedad.

El impulso natural de cada individuo hacia mejorar su propia condición, si se le deja actuar con libertad y seguridad, es un principio tan poderoso que por sí mismo, y sin ayuda, no sólo es capaz de proporcionar riqueza y prosperidad a la sociedad, sino de sobreponerse a un centenar de trabas impertinentes con las que el desatino de las leyes humanas obstaculiza con demasiada frecuencia su ejercicio; aunque el efecto de tales trabas sea siempre mermar más o menos su libertad o disminuir su seguridad (Smith 1937,).

La tensión del individuo hacia querer mejorar siempre su condición obliga al ser humano a negociar continuamente su estado con el fin de maximizar los resultados de sus acciones, empatando sus necesidades con las ajenas. De este modo se genera (en terminología negociadora contemporánea) un contexto de *ganar-ganar* para todas las partes involucradas.

A este propósito, Smith agrega un nuevo elemento a su análisis: si bien en la sociedad q no hay benevolencia entre seres humanos y los intercambios económicos se hacen entre “mercaderes”, el individuo puede prosperar gracias a una particular forma de relacionamiento que permite alcanzar una situación óptima: la colaboración.

A través de la colaboración, se involucra el trabajo de varias personas y esta condición logra un resultado muy difícil de alcanzar individualmente. Así lo expresa Smith en el Capítulo II el Libro I, *Del principio que motiva la división trabajo*: la colaboración genera un estado de *ganar-ganar* para todos los participantes de un sistema económico en la medida en que cada uno trabaja para obtener un conjunto de bienes que, combinados, satisface a todos. De nuevo, Smith destaca como la cooperación no surge de la benevolencia de las personas, sino de un cruce inevitable de necesidades (intereses) y de una labor de persuasión. Es mucho más probable que (el individuo) consiga el apoyo de los demás si logra predisponer su egoísmo en favor suyo y les convence de que es ventajoso para ellos hacer lo que se les pide (Smith 2004)²⁶.

²⁶ El objetivo de ganar-ganar es, al mismo tiempo, el eje central del modelo colaborativo de negociación, en donde todos los actores involucrados consiguen alcanzar una situación relativamente satisfactoria en cuanto a sus intereses. Estos actores deben lograr una confianza mutua y el compromiso de la contraparte, además de aprender a persuadir a la contraparte de tal modo que esta visualice sus propios beneficios, como resultado de la cooperación. Un resultado de *ganar-ganar* sólo puede darse cuando las partes colaboran y dejan de verse como adversarias (Fischer, Ury y Patton 1981; Stone, Patton y Heene 2010; Bordone 2013; Mnookin 2013).

Así se expresa Smith en una de sus más célebres frases, con respecto al círculo virtuoso que la colaboración genera, al hacer que las habilidades humanas se complementen:

“El sastre no intenta fabricarse sus propios zapatos, sino que los compra al zapatero. El zapatero no intenta hacerse sus propias ropas, sino que recurre al sastre. El agricultor no intenta ni lo uno ni lo otro, sino que da trabajo a estos artesanos. Todos ellos saben que les interesa dedicarse por completo a alguna actividad en la que aventajen a sus vecinos y comprar lo que necesitan con una parte de su producto o, lo que es igual, con el precio de una parte de este” (Smith, Quintana y Blas 1996, 504).

Esta interacción describe una participación voluntaria de las partes, concepto esencial dentro del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses.

Como se ha destacado, este modelo apunta a generar situaciones de *relativa* satisfacción para las partes –no *absoluta*, porque si no estaríamos en un enfoque de *ganar-perder* y supone las siguientes condiciones: ambas partes (como resultado del proceso negociador) consiguen beneficios mutuos; ambas partes están interesadas en mantener buenas relaciones con la otra teniendo en cuenta futuras, eventuales negociaciones; ambas partes diagnostican intereses propios y ajenos (la contraparte y terceros afectados) y dejan de lado posiciones; ambas partes buscan *generar* beneficios versus *distribuir* de inmediato dichos beneficios (Bordone y Carr 2013).

A estas consideraciones se suma la propensión del ser humano hacia privilegiar el valor presente versus el valor futuro: El principio sobre el que resta la prodigalidad es la pasión por el goce presente, que, aunque en ocasiones es violento y muy difícil de reprimir, por lo general es momentáneo y ocasional (Smith 2004).

Se trata de una tendencia que la negociación tiene muy presente y que refleja la tensión del ser humano hacia la seguridad, la predictibilidad y en general, lo que el ser humano puede, de algún modo, controlar.

1.2. El hombre de Adam Smith y su concepto de interés

En la *La Riqueza de las Naciones* (1776), Adam Smith explica que, a través del egoísmo de los individuos, se consigue, indirectamente, el bienestar general. En este sentido se expresa el autor, cuando recuerda que el ser humano busca sus semejantes porque de este modo satisface sus necesidades. De igual manera, los demás integrantes de una sociedad le buscan a él para satisfacer sus propias necesidades. Este círculo virtuoso de mutua necesidad desemboca en una condición de bienestar general para la

sociedad y todos sus integrantes. Según Smith lo que mueve a los individuos son los intereses y los intereses, a su vez, tienen una matriz egoísta en la medida en que responden a cualquier necesidad, miedo o preocupación que el sujeto tenga. Por tanto, la búsqueda del bienestar, es decir, la sumatoria de los intereses individuales y su posterior conservación (el sujeto no solo quiere alcanzar el bienestar sino que quiere asegurarlo en el tiempo) constituyen el motor de la sociedad y las premisas de su prosperidad: la lucha constante de *los egoístas y avaros* para su beneficio personal hace que estos sean llevados por una mano invisible a promover los intereses de toda la sociedad, logrando un resultado positivo sin saberlo ni pretenderlo. A este propósito cabe recordar la célebre oración en donde Smith indica que el carnicero, el cervecero o el panadero son movidos por sus propios intereses, ya no por una actitud de benevolencia o generosidad hacia el otro (Smith 2004).

Ahora: una lectura más atenta de los textos revela que el interés egoísta no representa la única motivación del ser humano: si bien para Smith el bienestar constituye el objetivo del accionar humano, esto no significa que él predique fervientemente el egoísmo, como parte de la tradición económica ha afirmado (Sen 1999; 2012). Al contrario, el egoísmo smithiano no se refiere exclusivamente a la racionalidad económica: si bien el individuo necesita vivir en sociedad y colaborar con sus semejantes, por otro lado, también es capaz de sensibilizarse y empatizar con la condición ajena. En este sentido, el componente social (que aparece con fuerza dentro del discurso smithiano) implica el desarrollo de la naturaleza benevolente del ser humano en distintos aspectos, que espacian desde la “necesidad del otro”, hasta la solidaridad con la condición del otro (por ejemplo, su estado de alegría, tristeza o enfermedad).

Este argumento es fortalecido por el propio Sen en la prefacio de *Teoría de los Sentimientos Morales* (1999): para explicar el origen de las conductas del ser humano, Smith ofrece una variedad de motivaciones y preocupaciones que inciden en determinar y guiar las acciones del individuo y que no guardan relación con el egoísmo. En línea con estas ideas, D’ Elia (2009) destaca que el concepto de racionalidad egoísta no parece suficiente (ni completo) al fin de analizar las decisiones de los individuos y la racionalidad económica solo sería un aspecto del hombre racional que Smith describe. La racionalidad, al igual que el egoísmo, es limitada y el comportamiento depende del contexto.

En efecto, si se pasa del análisis de *La riqueza de las Naciones* a una revisión atenta de su obra anterior, *Teoría de los Sentimientos Morales*, se vislumbra “[...] un

concepto del sujeto racional mucho más completo que el del individuo egoísta [...]”, con matices, coloraciones y complejidades decididamente más profundas (D’Elia 2009, 40).

Estas consideraciones demuestran que si bien Smith centra gran parte de su atención en la propensión al egoísmo del ser humano, su idea del individuo -y de los motivos que determinan sus decisiones- es más profunda y articulada de lo que un individuo racional y egoísta puede suponer. Como consecuencia, el autor destaca la importancia de virtudes tales como la humanidad, la generosidad y el espíritu crítico, llegando a definir las como las “cualidades útiles para los demás” (Smith 2004).

En resumen, si por un lado el individuo es movido por el interés egoísta -y esto, indirectamente, beneficia a la sociedad en su conjunto (la mano invisible)-, por el otro, el egoísmo smithiano es matizado por la *simpatía*, es decir, por la capacidad del sujeto de ponerse en el lugar del otro y sensibilizarse con su estado y sus necesidades.

Esta variedad de motivaciones dentro del comportamiento humano enriquece notablemente la perspectiva smithiana: el sujeto no es solamente un *homo homini lupus* que persigue sus intereses unilateralmente, sino que es capaz de sentir en carne propia un sentimiento ajeno, aun cuando este sentir no se reproduzca en idénticas proporciones con respecto a lo que la persona afectada siente.

Bajo este prisma, el poder de la razón es lo que permite al individuo considerar intereses y ventajas al igual que valores, obligaciones morales y creencias (Sen 2000): una idea que, en el fondo, humaniza la razón al vincularla con el reconocimiento de dichos valores y creencias. En última instancia, la razón (y no la conciencia?) filtran y seleccionan el referente ontológico de cada persona.

Regresando al concepto de interés en Smith, se ha dicho que la característica predominante en el entorno del mercado es la interacción entre sujetos movidos por sus intereses. Sobre este trasfondo, el sistema económico presenta una clara matriz individualista, en donde el libre comercio y la división del trabajo generan un bienestar colectivo e intercambios mutuamente beneficiosos. Pero los intereses no son la única guía de este eficiente *homo economicus*. El ser humano descrito por Adam Smith es entonces un individuo egoísta, racional y pragmático, que sabe que necesita al otro para satisfacer sus necesidades y para optimizar sus recursos escasos. Pero, por otro lado, es un animal social que vive en comunión con otros y que es capaz de empatizar con sus semejantes.

El concepto de interés *smithiano* presenta, entonces, una original fusión de sentimientos altruistas y egoístas. Esta mezcla de altruismo y egoísmo, de empatía y de oportunismo podría resumirse en la siguiente fórmula: la empatía con el egoísmo del otro

y el reconocimiento de sus prioridades, preocupaciones y necesidades representa el modo mejor de satisfacer, al mismo tiempo, intereses propios.

En el fondo, este ser egoísta pero empático en el fondo deja sobre la mesa una visión positiva del ser humano, quien es capaz de autogobernarse y hacer un balance entre sus pulsiones egoístas y su benevolencia.

1.3. La sociedad como hábitat de los individuos y terreno de juego para las interacciones humanas

Smith destaca como el ser humano se ve obligado a refugiarse en la sociedad porque la sociedad proporciona seguridad frente a amenazas externas, al igual que proporciona esos bienes y servicios que se necesitan para vivir, ser felices y tener una existencia placentera. Como se acaba de destacar en el apartado anterior, según Smith el individuo es un ser social, lo que nos reenvía al concepto aristotélico de *zoon politikon* (animal social); el ser humano, solo puede existir dentro de un contexto social y fuera de este –como el *Leviathan* de Thomas Hobbes había descrito- solo hay anarquía y desorden.

Este estado de cosas se debe a que los seres humanos se necesitan los uno a los otros para la satisfacción de sus necesidades, lo que se da a través de un intercambio mutuo de beneficios consensuados (Smith 2004). La situación de mutua necesidad es lo que genera justamente la posibilidad de intercambios y que promueve la resolución de las diferencias cuando, en palabras smithianas, *no se produce lo que se consume y se consume lo que no se produce*.

Antes de la aparición de la moneda, a través del trueque, las personas canjeaban bienes para abastecerse de lo necesario para su vida y el sustento de sus familias (Smith 1937; Marzo Magno 2013). Se trataba, afirma Smith (2004), de una práctica libre entre individuos, para la que debían darse dos elementos constitutivos: un *excedente*, entendido como un surplus de bienes que el sujeto no necesita consumir; y el *déficit* de otro bien que el sujeto necesita y no produce por sí mismo. Esa situación de los seres humanos hace de ellos unos espontáneos mercaderes.

Como consecuencia, la sociedad, en cuanto hábitat de las personas, puede ser considerada como una auténtica compañía comercial, una empresa con sus reglas del juego, actores múltiples e intereses igualmente múltiples, como se evidencia su origen etimológico (del latín: *societas*). Concluye Smith, la sociedad es el resultado del amor a sí mismo del individuo, que busca, de este modo, dar satisfacción a sus necesidades en el

entorno que mejor provee estas necesidades, al mismo tiempo que le protege (Smith 2004).

1.4. La Información a través del espectador imparcial

Hay un tema de fondo, que reviste una extraordinaria importancia dentro del análisis smithiano y que reviste también un rol fundamental dentro del análisis estratégico de un proceso negociador: el manejo de la información. En Smith, la importancia de la información sobresale, indirectamente, del concepto del espectador imparcial: una argucia que permite que las personas puedan juzgar las acciones ajenas y las propias; y que permite sentir las emociones de otros sujetos en carne propia, generando, de este modo, empatía con los demás. El espectador imparcial, desde afuera, observa el desenlace de las acciones y las evalúa. Esta operación sugiere que la precisión del criterio del observador dependerá de la información que esté disponible para dicho observador y de la imparcialidad con la que este filtre dicha información. Con esta argucia, el sujeto puede llegar a conocer las acciones y motivaciones tanto ajenas como propias y puede llegar a percibir el impacto de sus acciones sobre otro sujeto (Smith 2004). Solo cuando el espectador llega a conocer los motivos (del sujeto) y las consecuencias (de sus acciones), es posible que este se forme un criterio acerca de la legitimidad de las acciones del sujeto observado, del mérito o demérito de una determinada reacción. El juicio del espectador imaginario dependerá de la calidad y cantidad de la información que este consiga reunir (Smith 1937). Por tanto, el observador supuesto o ideal, este “hombre en el interior de uno mismo” y el juez de nuestras acciones, siempre deberá buscar reunir toda la información necesaria (Smith 1937).

Pasando al enfoque negociador, como se ha destacado, la información representa un elemento fundamental puesto que potencia notablemente el poder de las partes, al incrementar la habilidad de controlar los recursos y beneficios disponibles alrededor de la negociación (Roman Velasco 2008).

La trascendencia de este factor deriva del hecho que la información afecta el modo de evaluar la realidad, al igual que las decisiones que se toman. Por estas razones, la información representa una parte constitutiva del proceso de preparación y debe arrancar de la premisa que los actores manejan siempre diferente información, por lo que sus conclusiones acerca de los hechos son inevitablemente diferentes (Mnookin 2013; Stone, Heen y Patton 2010). El motivo de esta última consideración es doble: por un lado, cada

sujeto es abrumado por una cantidad de información que es imposible retener en su totalidad (sonidos, frases, sensaciones), captando algunos datos e ignorando otros y filtrando en base a preferencias. Por otro lado, los sujetos decodifican siempre la información a partir de sus propios criterios, códigos, valores, personalidades y experiencias (Mnookin 2013; Stone, Heen y Patton 2010; Barnes 2014).

Estas circunstancias hacen que, a partir de la información disponible para cada parte, se desprende lo que cada una de estas observa; a continuación, interpreta (a partir de la observación, desde su ángulo, de los hechos), y finalmente, “traduce” en determinadas conclusiones con respecto a los hechos que se han producido. Por estas razones las conclusiones de cada una de las partes son diferentes, como resultado de un proceso a menudo inconsciente pero sistemático, que Mnookin (2013) describe como la *escalera de la inferencia*.

Así, es evidente como la información recubra un papel fundamental dentro de todo proceso de negociación, no solo desde el punto de vista de su importancia *per se*, como herramienta cognitiva, sino porqué evidencia las limitaciones de los actores, que nunca procesan del mismo modo dicha información. Esto implica que los resultados sean siempre diferentes (D. Stone, Heen y Patton 2010), al depender de las distintas percepciones, personalidades y sistemas de valores de los sujetos (Barnes 2014).

Más en detalle, la información afecta al proceso de negociación en dos momentos centrales: la fase de la planificación, en donde se llega a definir una estrategia gracias a los aportes de la información; y la fase de la interacción o ejecución, en donde se despliega propiamente la negociación y cuyo desenlace exitoso dependerá estrictamente de la calidad de la etapa anterior. Lamentablemente, la información disponible es lejos de ser precisa por las razones que se han expuesto, lo que impone un análisis detenido de las fuentes existentes antes de entrar a un proceso negociador. Solo en función de la calidad del análisis, el sujeto podrá identificar la estrategia más conveniente.

En la etapa de planificación se presentan dos tipos de problemas: el primero es un problema de sustancia debido a que, dentro de un enfoque negociador, se necesita siempre conseguir algún resultado; el segundo es un problema de proceso, por lo que la idea es lograr manejar las diferencias entre las partes eficientemente, pacíficamente y al menor costo posible, indica Fisher (Fisher, Kopelman y Schneider 1994).

Cuando se haya agotado este proceso de investigación, recopilación y análisis de la información, es necesario contrastarla y ordenarla, de acuerdo con la planificación y la estrategia que guían el proceso de negociación. Dicho de otra forma, debe ordenarse la

información obtenida contrastándola con los intereses propios. El motivo de ello es que, en un modelo colaborativo-integrativo, es clave tutelar y cuidar a las relaciones: al contrastar los intereses con la información conseguida, las partes podrán vislumbrar intereses comunes, compatibles o, en todo caso, no conflictuales. Esta premisa agilizará notablemente la consecución de un acuerdo/resultados y ayudará a mantener las relaciones entre partes.

En segundo lugar, hay que contrastar la información subjetiva con la información objetiva (Serra 2006), por lo que se necesita investigar estándares y criterios objetivos, que puedan legitimar la posición negociadora de las partes (Fisher, Ury y Patton 2011).

Este ejercicio es muy útil para alcanzar un acuerdo/resultados, en la medida en que ayuda a definir el momento óptimo para lanzar una oferta: si la oferta está respaldada con criterios objetivos, -precios de mercado, estándares industriales, peritajes, criterios de expertos, leyes o reglamentos-, habrá mucho más respaldo y seguridad a la hora de dar el primer paso. Esta operación se describe, en terminología negociadora como “anclaje” o *anchoring* (Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Hernandez 2017).

Entonces, solo conviene hacer una primera oferta cuando existe un conocimiento bastante bueno de los criterios objetivos que sustentan nuestra oferta.

Cuando la planificación se haya agotado en todas sus fases, se pasa a la siguiente etapa de la ejecución. La ejecución consiste en viabilizar lo que se ha venido preparando anteriormente. Si la etapa anterior ha sido cubierta de modo exhaustivo, el negociador podrá definir su mejor estrategia, al igual que podrán verse todas las opciones disponibles sobre la mesa, en aras a lograr los mejores resultados para las partes. En definitiva, la ejecución simplemente materializa la estrategia que ha venido tomado cuerpo a través de los momentos que se han descrito anteriormente. Si estos momentos se cumplieron de forma satisfactoria y cuidadosa, las posibilidades de generar un *ganar-ganar* serán reales entre las partes involucradas en el proceso.

2. La importancia de la esfera emocional

Adam Smith representa un punto de referencia innegable con respecto a otro ámbito trascendente en la negociación: la atención a la esfera emocional y el reconocimiento de cómo las emociones afectan las interacciones humanas. A este tema Smith dedica su obra *La Teoría de los Sentimientos Morales* (1759).

En la obra el autor explora todas las conductas y sentimientos humanos, -desde el rencor y la venganza, hasta la generosidad, el orgullo o el sentido de justicia-

evidenciando interesantes paralelismos entre los hallazgos de la investigación smithiana y el modelo colaborativo-integrativo de negociación basado en intereses.

Ya desde el comienzo, Smith destaca el rol central de la *simpatía*, entendida como aquel sentimiento que permite al individuo ponerse en el lugar de otro y ser empático con su situación, aun sin conseguir beneficios para sí mismo.

Es interesante observar que, si bien el propio Smith acude al concepto de imaginación para describir esta facultad de apoderarse del sentimiento ajeno y de sentirlo casi como propio, hay indicios que esta habilidad trascienda el alcance de un mero trabajo de imaginación. En este sentido, Smith afirma que nuestra imaginación solamente reproduce las impresiones de nuestros sentidos, es decir, no las impresiones ajenas. Por lo tanto, en función de esta circunstancia, podemos ponernos en el lugar del otro y sentir lo que el otro siente, hasta llegar al punto de estremecernos al imaginar las emociones del otro (Smith 2004).

Esta operación pasa por “entrar en la cabeza del otro”, algo que podría resumir el lema principal de la negociación contemporánea. Al ponerse en el lugar de la contraparte se logran, de hecho, varios resultados: empatizar con el estado de ánimo del otro, diagnosticar y entender sus intereses (preocupaciones, miedos, temores), redimensionar nuestras apreciaciones y juicios, reajustar nuestras eventuales estrategias, corregir errores y acciones equivocadas, entre otros.

La imaginación, en todo caso, representa una herramienta momentánea (y en parte limitada), puesto que las emociones del espectador imparcial no pueden igualar completamente el estado de ánimo de la persona afectada.

De allí Smith pasa a describir distintas circunstancias incitadoras al dolor y al sufrimiento que provocan la *condolencia* del ser humano, destacando que hasta los “hombres de la más robusta complexión” no pueden evitar estremecerse al ver “ojos enfermos o irritados” (Smith 2004: 31).

Es más, para que el espectador imparcial pueda entender las emociones ajenas, es necesario que el afectado rebaje sus pasiones hasta el punto de que puedan ser percibidas por el observador.

Esta argucia tiene una clara derivación clásica, puesto que se inspira a la figura del *deus ex machina* que se utilizaba en el teatro griego para resolver situaciones difíciles de explicar, dentro de un contexto complejo. Así, el espectador imparcial le sirve a Smith para explicar que el ser humano, para visualizar las emociones ajenas al igual que sus propias emociones y su impacto en los demás, debe salir de sí mismo y colocarse afuera

de una situación dada. En definitiva, la persona racional, dentro de la visión smithiana, no puede deslindarse del otro. Este hecho evidencia una dicotomía permanente dentro de la obra del autor, entre el individuo y “el otro”, el mundo personal e íntimo y las pulsiones societarias, el interés egoísta y la benevolencia.

La operación de ponerse en la situación del otro asumiendo la posición de un espectador imparcial implica un cambio de los papeles de la imaginación y representa, junto como la simpatía, la cuadratura del círculo: al imaginarnos las emociones y sentimientos del otro, empatizamos con esta persona y su situación al mismo tiempo que reflexionamos y realizamos una tarea de imaginación. Solo podemos hacernos una idea acerca del estado anímico de otro, si cambiamos los roles, si entramos en la cabeza del otro.

2.1 Motivaciones, circunstancias y fines

La simpatía que Smith describe de modo extenso no surge automáticamente, solo por el hecho de percibir alguna emoción en otra persona. Es necesario conocer los motivos que están atrás de las emociones y reacciones del otro. Así, los seres humanos, en aras a simpatizar con un sujeto y con una situación determinada y poder emitir juicios de valor, necesitan hacer un trabajo de previa investigación de las circunstancias del otro. Esta operación permite ya sea encontrar una coincidencia con las emociones del espectador - en este caso las emociones serán juzgadas correctas y adecuadas- u bien no encontrar esta coincidencia, por lo que dichas emociones serán juzgadas inapropiadas.

Al estudiar la relación entre emociones-acciones y las metas del individuo, el observador externo podrá, según Smith, formarse una idea acerca de si estas emociones y acciones son correctas (o no) y proporcionales a las circunstancias. (Smith 2004).

En conclusión, como destaca Nicol, cuando se habla de la vida afectiva de las personas, no toda afirmación puede sustentarse en un proceso racional. Smith descubre, de alguna forma, “las razones del corazón” y afirma que, si la razón no es tan pura, los intereses de los seres humanos, en cuanto antesala de sus acciones y tomas de decisión, tampoco quedan exentos de estas contaminaciones del corazón (Smith 2004).

Al igual de lo que se analizará en el párrafo a continuación, los intereses no son más que un fiel reflejo de todo el complejo entramado de emociones y necesidades del ser humano. La mirada smithiana hacia el individuo concreto y real humaniza el concepto de interés y recupera toda la riqueza que caracteriza al ser humano, al mismo tiempo que

redimensiona la idea de ese egoísmo radical que se evidencia en su obra posterior, *La Riqueza de las Naciones*.

2.2. *No intencionalidad, simpatía y reciprocidad*

Sobre el trasfondo que se acaba de describir en el apartado anterior, Smith añade otro elemento: se puede estar de acuerdo con ciertas motivaciones que guían el proceder de otros; pero este hecho no libera de la necesidad de analizar si dichas acciones tuvieron resultados inintencionados que afectaron a terceros, tanto en el sentido de beneficiarles, como de perjudicarles. Como consecuencia de esta *no intencionalidad*, el espectador podría inclusive simpatizar con ciertas reacciones del sujeto, al observar que los resultados, hacia perjudicar o beneficiar una parte, no eran intencionales.

Como puede verse, Smith deja muy claro que el ser humano tiene una convivencia mucho más pacífica y provechosa si utiliza la simpatía (empatía en negociación) como clave de vuelta para sus relaciones interpersonales:

“¡Cuán amable nos parece aquel cuyo corazón, lleno de simpatía, refleja todos los sentimientos de aquellos con que conversa, que se duele de sus calamidades, que resiente las injusticias que ha recibido y se alegra con motivo de la buena suerte que los alcanza!” (Smith 2004, 52).

Por otro lado, los sentimientos, cuando se evidencian en las acciones del ser humano, causan emociones de simpatía y solidaridad hasta en personas del todo extrañas:

“La generosidad, la humanidad, la benevolencia, la compasión, la mutua amistad y el aprecio, todos los sentimientos sociales y benévolos, cuando se manifiestan en el semblante o comportamiento, hasta hacia aquellos con quienes no tenemos relaciones especiales, casi siempre agradan al espectador indiferente” (Smith 2004, 58).

En coherencia con el círculo virtuoso que la empatía desencadena, las personas sienten gratitud hacia otras y querrán recompensarlas; a la inversa, las personas que perciben haber recibido un trato juzgado incorrecto o malévolo, serán proclives a desarrollar un sentimiento de desquite y la relación se trabará:

“A nosotros nos aparecerá, pues, como merecedor de recompensa, aquel acto que se ofrezca como el objeto propio y aceptado de este sentimiento que más inmediato y directamente nos incita a la recompensa, o sea a hacerle bien a otro. Y del mismo modo, aparecerá como merecedor de castigo aquel acto que se ofrezca como objeto propio y aceptado de este sentimiento que más inmediata y directamente nos incita al castigo, o sea a infligirle un daño a otro” (Smith 2004, 63).

Estas consideraciones nos llevan a otro tema desarrollado por Smith y muy presente dentro del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses: la reciprocidad.

La reciprocidad describe la acción que motiva a corresponder de forma mutua a una persona como compensación por algo recibido. Si alguien, por ejemplo, recibe un buen trato, es escuchado, entendido en sus preocupaciones y necesidades, es muy probable que replique esta actitud de vuelta, cuando, en un segundo momento, él quiera plantear sus propias necesidades y preocupaciones a la contraparte (Mnookin 2013).

En resumen, dentro del análisis de Smith, las emociones humanas representan un ámbito de estudio sumamente complejo en la medida en que no sólo actúan de modo entrelazado y articulado, sino que condicionan muchos aspectos de la convivencia entre las personas.

3. El modelo colaborativo: generación de valor, diferencias y disponibilidad de bienes

El supuesto conceptual de toda interacción es la constatación que el ser humano es un animal social que vive en conjunto con sus semejantes y que por ello debe desarrollar formas óptimas de relacionamiento interpersonal. En este sentido, la negociación, entendida como herramienta de *do ut des*, representa un eje transversal de todos los ámbitos de la existencia humana.

El individuo, precisamente por el hecho de vivir en sociedad, se transforma en *paersona*, en donde este término de origen latín quiere decir *mascara*: el hombre-mercader debe aceptar un papel y desempeñarlo exitosamente con el fin de satisfacer sus necesidades de la forma más eficiente, adquiriendo destrezas comunicacionales. Así, el negociador debe -al mismo tiempo- ser capaz de captar una oportunidad, al igual que detectar una amenaza. Y debe ser siempre un hábil actor dentro del entorno en el que se mueve y opera (Mnookin, Peppett y Tulumello 2000).

Hagamos ahora un resumen de las características principales del modelo colaborativo-integrativo a partir de su definición. La negociación sobre base colaborativa constituye una herramienta de gestión de conflictos que, a diferencia del enfoque tradicional, - el modelo distributivo-competitivo o de *suma cero*- enfrenta todo conflicto a partir de pautas sumamente originales y constructivas.

La primera pauta consiste en que el conflicto es abordado de modo creativo, en el sentido de que el negociador apuntará a buscar zonas de posible acuerdo, más allá de

posiciones que las partes esgrimen. Esto implica dejar de lado el pensamiento lineal, (es decir, el pensamiento tradicional según el cual se aplica la lógica de manera directa y progresiva) y recurrir al pensamiento lateral, es decir, el pensamiento analógico, atemporal y no secuencial, que, por tanto, busca soluciones “fuera de la caja”, en el sentido de contemplar salidas no convencionales a un problema. Esta segunda tipología de pensamiento es básica para el desarrollo de la creatividad puesto que, como su definición indica, acude a herramientas distintas de las que guían la lógica lineal (Aguilar 2017). Este segundo tipo de pensamiento implica pensar en soluciones y compromisos que no necesariamente son predecibles y ortodoxos; al contrario, el negociador colaborativo es aquel que sabe cómo, encontrar soluciones inclusive extravagantes a un dilema o conflicto. Por eso, se trata de una persona sumamente creativa, que debe saber imaginar, visualizar escenarios, explorar alternativas múltiples (Aguilar 2017).

La concreción en clave negociadora del requisito de la creatividad es la generación de múltiples opciones (*Multiple Simultaneous Offers* MESO): el negociador colaborativo buscará generar alternativas que faciliten que la contraparte identifique una ZOPA y pase de su posición inicial a la identificación de los verdaderos intereses (propios, de la contraparte y de terceros eventualmente afectados).

Cuanto más opciones se generen en el proceso de negociación, más posibilidades habrá que la contraparte se sienta cómoda con alguna de las opciones que la otra parte le habrá planteado. Al fin de generar opciones que maximicen los beneficios para todos los involucrados, el negociador colaborativo deberá indagar los intereses de todas las partes y trabajar para que el acuerdo que se obtenga satisfaga esos intereses y enriquezca, al mismo tiempo, la relación en el futuro. Como consecuencia, el desarrollo de capacidades negociadoras implica que los actores involucrados en cualquier proceso hagan un ejercicio para visualizar la gama de posibilidades a través de las cuales las partes pueden llegar a una situación mutuamente beneficiosa. Así, un acuerdo será mejor si incorpora la mejor de las muchas opciones sin perjudicar a alguna de las partes (Fischer, Ury y Patton 1981; Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Mnookin 2000).

La segunda pauta del enfoque colaborativo consiste en trabajar en conjunto con la contraparte al fin de *agrandar el pastel* versus *repartir* el pastel. Esta metáfora, muy utilizada dentro del Método Harvard, apunta a evidenciar la diferencia que existe entre el modelo de negociación competitivo y distributivo (*suma cero*) tradicional y el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses, en donde las partes no buscan competir por obtener el mayor beneficio de inmediato, sino que colaboran para visualizar el posible

valor agregado de cada negociación, más allá de los beneficios inmediatamente visibles sobre la mesa negociadora (visión estrecha, coyuntural de un proceso negociador).

De este modo, el modelo apunta a perfeccionar la tendencia del ser humano al intercambio, con la idea de “generar valor” sobre la mesa negociadora, más allá de lo inmediatamente visible para los agentes involucrados. La generación de valor implica decir que el modelo no se limita a generar una mera transacción distributiva, cuantitativa, en donde los sujetos únicamente se reparten los bienes/ventajas visibles. Al contrario, el modelo aspira a lograr beneficios adicionales para las partes. En otras palabras, la generación de valor agregado pasa por superar la tentación de un rápido reparto entre las partes; al contrario, estas deberán explorar las posibilidades que existen más allá de lo evidente en sus respectivas agendas.

La premisa de dicho enfoque es que, si bien existen negociaciones eminentemente distributivas, por ejemplo, la compra de un bien en el supermercado, en donde se paga una cantidad de dinero para recibir dicho bien a cambio, la mayoría de las negociaciones entrañan, en realidad, innumerables posibilidades de valor agregado.

Pero se trata de un elemento que no es visible y que necesita ser explorado y sacado a la luz a través de las herramientas de proceso que la negociación pone a disposición: la investigación de la otra parte y de sus intereses, la toma de conciencia, el análisis de contexto y finalmente, la generación de opciones creativas sobre la mesa negociadora.

La tercera pauta que define al modelo colaborativo-integrativo, tal y como lo plantea la Escuela de Harvard, es que se basa sobre intereses. La identificación de los intereses no es tarea fácil en negociación, empezando por una consideración de fondo: nuestras preferencias e intereses no solo dependen de variables exógenas (circunstancias personales, salud, empleo, o estatus social) sino que dependen de variables endógenas (valores, creencias, principios) que se dan a partir del proceso de socialización primaria²⁷.

La sumatoria de estos componentes da como resultado individuos con características muy diferentes, con intereses y preferencias igualmente diferentes (Mnookin 2000). Pero estas diferencias, lejos de ser un obstáculo en términos de negociación, generan un terreno extremadamente fértil, donde pueden componerse

²⁷ Como Barnes indica (2014), la etapa de socialización primaria es la que precede la etapa de socialización secundaria. En la primera, se consolidan los valores y creencias de las personas; en la segunda, se agregan a estos elementos las experiencias, vivencias y los relacionamientos de las personas con otros. El resultado de ambos procesos define parte de la personalidad final de cada sujeto.

intereses distintos de forma colaborativa y constructiva. Es decir, en las diferencias esta justamente esta brecha que permite negociar y que permite identificar una ZOPA: los individuos tienen diversas preferencias que inciden directamente sobre la conformación de sus intereses. En función de estas, las personas necesitan (o priorizan) ciertas cosas en comparación con otras, lo que afectará, evidentemente, sus procesos de toma de decisión.

A más de estas consideraciones, tanto para el modelo colaborativo-integrativo de negociación como para Adam Smith, las diferencias entre individuos juegan un rol clave en la medida en que propician el libre intercambio y la prosperidad de la sociedad, conforme sus miembros interactúan en bases a las distintas preferencias (Smith 2004).

Así, la posibilidad de una negociación fructífera y mutuamente beneficiosa se halla en la diversidad de preferencias, en las asimetrías de poder existentes y en las diferentes circunstancias de cada agente involucrado (Fisher, Ury y Patton 2011; Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Mnookin, Peppett y Tulumello 2000). Por tanto, el ser humano, a diferencia de los animales, necesita de sus semejantes para componer, de la forma más provechosa posible, este juego de variables: la posibilidad de acuerdo descansa en la habilidad de saber gestionar las diferencias cualitativas entre seres humanos:

“Supongamos que un hombre tenía de una mercadería o provisión más de lo que necesitaba, y el otro tenía menos. El primero se alegraría sin duda de poder disponer de aquel sobrante, y el segundo de adquirir la parte que a él faltaba y que le sobra al primero. Pero si acontecía que el segundo nada tuviese de lo que el primero necesitaba, no se podría hacer entre ambos un cambio o permutación alguna” (Smith 2004: 58).

La diferente disponibilidad de bienes representa el pilar de todo intercambio sobre bases mutuamente beneficiosas para las partes. Solo de este modo las diferencias pasan a generar complementariedades provechosas para un conjunto más amplio de individuos dentro de un colectivo: el panadero venderá su excedente de producto al carnicero y el carnicero venderá la carne que no consuma al panadero; y así siguiendo para todas las ramas profesionales. El círculo virtuoso generado por la cooperación desemboca, finalmente, en una situación de prosperidad generalizada.

La última pauta que define el modelo bajo análisis es el cuidado de la relación (*building rapport*): el modelo colaborativo e integrativo se basa sobre la interacción y la colaboración entre todas las partes; no sólo porque el cuidado de la relación favorece al trabajo de equipo, la confianza y la transparencia con respecto a compartir información sino porque, según este modelo, toda negociación tiene una natural proyección en el largo plazo. Y esta posibilidad solo puede darse en tanto se cuida a la relación con la otra parte.

A tal punto es importante cuidar el eje relacional, que el modelo recomienda hacerlo aun cuando el acuerdo no prospere y las partes no logren identificar una posible ZOPA. El razonamiento a la base de esta recomendación estriba del hecho que, si se cuida la relación con la contraparte, en un momento no especificado a futuro podrán lograrse acuerdos/resultados sobre la base de esa empatía que se generó en un momento dado. Por converso, si no se generó empatía, muy difícilmente se lograrán acuerdos satisfactorios, aun cuando exista una posible zona de común acuerdo (Mnookin, Peppett y Tulumello 2000).

Concluyendo con el análisis, entre los factores que influyen notablemente en las preferencias de los sujetos se halla la disponibilidad, la abundancia o escasez de cierto bien, puesto que su valor dependerá de esta circunstancia. Se trata, en definitiva, de las reglas sutiles dictadas por la ley de la demanda y oferta, una dinámica por primera vez descrita y sistematizada por Smith en su reconocida obra *La Riqueza de las Naciones*.

De nuevo, el análisis smithiano precede temáticas que serán desarrolladas doscientos años más tarde por la teoría negociadora y por sus padres fundadores. Como resultado de la implementación de las pautas que se han descrito, ambas partes negociadoras, (no solo una de ellas, como sería el caso de un modelo distributivo y competitivo), obtendrán beneficios mutuos (Mnookin, Peppett y Tulumello 2000). Adicionalmente, ambas partes identificarán posibles intereses comunes, lo que hará que las partes mantengan y cultiven buenas relaciones, considerando futuras negociaciones y posibles futuros acuerdos.

Por estas razones, el modelo colaborativo es conocido como modelo integrativo, al plantearse como un excelente instrumento para maximizar beneficios dentro de un marco basado en el relacionamiento de las partes y el trabajo conjunto (*rapport*).

Como puede verse de estas páginas, sus supuestos conceptuales ya se encontraban definidos y plasmados desde mediados del siglo XVIII en las obras del ilustre pensador escocés.

3.1 Intereses y posiciones en el modelo colaborativo-integrativo de negociación

Pasando al modelo colaborativo-integrativo de negociación según el planteamiento de Harvard, los intereses representan la esencia, la masa crítica de toda negociación e impulsan los individuos a juntarse en busca de beneficios (Fisher, Kopelman y Schineider 1994; Stone, Patton y Heene 2010; Bordone 2013; Mnookin

2013; Mnookin, Peppet y Tulumello 2000). Ya sea que se trate de motivaciones intangibles (sentimientos, emociones, necesidades espirituales) o tangibles (un bien, un terreno, dinero, una propiedad), la interacción entre seres humanos es siempre motivada por intereses del sujeto (Fisher, Kopelman y Schineider 1994; Stone, Patton y Heene 2010; Bordone 2013; Mnookin 2013; Mnookin, Peppet y Tulumello 2000). Cuando los individuos negocian sobre posiciones, (entendiendo por negociación al arte de persuadir, convencer al otro (Bordone y Carr 2013)), las partes no solo no tienden a ceder, sino que, al contrario, tienden a aferrarse a dichas posiciones. Como resultado, perciben que no pueden realizar ninguna concesión y finalmente, quedan atrapados en un círculo vicioso improductivo. La negociación, a su vez, cae en un *impasse*, es decir, en un punto de estancamiento del que es muy difícil salir (Fisher, Kopelman y Schineider 1994; Stone, Patton y Heene 2010; Bordone 2013; Mnookin 2013; Mnookin, Peppet y Tulumello 2000). Esta dinámica se debe al mal manejo que las personas suelen tener de sus emociones. En este sentido, la defensa de las posiciones propias es percibida como una acción inevitable frente a un ataque externo que es percibido como personal: el sujeto se siente atacado y cuestionado en sus creencias, opiniones y criterios y este desenlace finalmente cuestiona la percepción de sí mismo, dando lugar a una crisis de identidad (*identity quake*). Como resultado, el sujeto muy difícilmente cede y al contrario, tiende a defender cualquier argumento propio; inclusive tiende a defender las posiciones más absurdas y poco convenientes (hasta el extremo de negar la realidad), con tal defender el ego propio ya que el hecho de sentirse atacado produce una sensación de poca importancia, vulnerabilidad e inclusive de bochorno (Carnegie 2010; Mnookin 2013).

Si, al contrario del escenario que se acaba de describir se procede a evidenciar y transparentar los intereses, la percepción del abanico de opciones disponibles sobre la mesa se abre notablemente para las partes y cada una tendrá muchas más posibilidades de satisfacer sus propios intereses de una forma óptima y los intereses de la contraparte de una forma relativamente satisfactoria, como para que el acuerdo perdure en el tiempo.

En definitiva, el negociador colaborativo necesita que la contraparte esté relativamente satisfecha con el acuerdo puesto que esta perspectiva le otorgará al acuerdo muchas más probabilidades de ser sostenible en el tiempo y no ser desconocido a la primera ocasión. También necesita pasar de un enfoque posicional de la negociación -las posiciones definen la subjetividad de un planteamiento personal y específico de la parte- a un enfoque basado en los intereses. Esto se debe a que las primeras reflejan lo que arbitrariamente cada sujeto piensa acerca de un tema, una situación, una propuesta o una

resolución. Por tanto, son tendencialmente difíciles de negociar puesto que las personas tienden a atrincherarse en su criterio y perspectiva subjetiva. Al contrario, los intereses se centran en las necesidades, prioridades y miedos del sujeto logrando, eventualmente, deslindarlos de sus apreciaciones subjetivas y relativas y logrando identificar zonas de posible acuerdo entre las partes. El hecho de lograr transar desde las posiciones (improductivas, emocionales, potencialmente conflictivas) a los intereses (lo que realmente quiere y necesita cada parte) representa el verdadero, y más profundo, desafío.

Desde el enfoque colaborativo-integrativo, mientras no se haga este esfuerzo muy difícilmente se llegará a una situación de *ganar-ganar*, y por ende, a la generación de beneficios y valor agregado para todas las partes involucradas.

A partir de estas especificaciones, los intereses más poderosos son representados por las necesidades básicas de los individuos: seguridad, bienestar económico, sentido de pertenencia, reconocimiento social, control sobre la vida de uno (Fisher, Ury y Patton 2011). Básicamente, esas necesidades tienen que ver con una característica de fondo del ser humano que Smith detecta: el apego a la vida y el instinto de sobrevivencia (el *miedo a la muerte*).

A la luz de estas consideraciones, el reto principal consiste en saber gestionar hábilmente las necesidades, deseos, preocupaciones y miedos de las todas las partes evitando que dicho encuentro escale a una situación de confrontación y conflicto. Si esto ocurre, las diferentes preferencias pueden transformarse en oportunidades de negocio y posibles acuerdos entre las partes aún cuando la situación inicial era competitiva y posicional. Caso contrario, el conflicto escala, las relaciones salen perjudicadas y nunca llegan a visualizarse estas oportunidades (Smith 2004).

Transparentar intereses negociar sobre posiciones facilita que los actores involucrados lleguen a visualizar un posible acuerdo, o, en todo caso, resultados apreciables y relativamente satisfactorios para las partes involucradas (Smith 2004).

3.2. *Intereses y zona de posible acuerdo (ZOPA)*

El hecho de conciliar intereses tiene dos ventajas: en primer lugar, por cada interés habitualmente existen varias posibles opciones que podrían satisfacer y servir a este interés (Mnookin, Peppet y Tulumello 2000): cuando se mira más allá de posiciones opuestas en búsqueda de intereses y se investiga a profundidad los intereses reales de las

partes es posible vislumbrar una ZOPA, que satisface los intereses de ambas partes, no sólo de una de ellas.

En segundo lugar, el hecho de conciliar intereses funciona evidencia que, atrás de posiciones opuestas, a menudo descansan muchos más beneficios e intereses potencialmente compatibles que temas conflictivos (Fisher, Ury y Patton 2011; Stone, Patton y Heen 2010; Fisher, Kopelman, Schneider 1994). Estos escenarios más amplios únicamente se visibilizan con una atenta investigación que tenga por objeto no sólo la contraparte, sino la situación y las condiciones estratégicas del contexto negociador. Así, la investigación representa un paso obligado, debido a que los sujetos (al tener siempre un enfoque posicional) tienden a asumir que tanto las intenciones de la otra parte como los intereses están en conflicto con los propios. Esta apreciación muchas veces no responde a la realidad, sino que es fruto de percepciones subjetivas, del todo personal y posiblemente distorsionadas. En este sentido, la investigación abre nuevos espacios hacia la identificación de otros beneficios (quizás no tan evidentes) y hacia una correcta investigación del otro, de sus intereses, del contexto (oportunidades, amenazas, factor sorpresa) y de las condiciones estratégicas que enmarcan el proceso.

Así, una correcta investigación podría evidenciar intereses tan solo diferentes -ya no conflictivos (Fisher, Ury y Patton 2011; Stone, Patton y Heen 2010; Fisher, Kopelman, Schneider 1994); inclusive los intereses podrían ser compatibles o compartidos, lo que generaría una zona de posible acuerdo: la ZOPA. De nuevo, estas consideraciones son evidentes en la obra de Smith: las interacciones entre personas pueden darse en la medida en que existen diferentes prioridades y preferencias de los sujetos.

Ahora: si bien las posiciones suelen ser claras y evidentes en una interacción, los intereses pueden no serlo tanto y podrían hallarse más escondidos, ser intangibles o no ser, en todo caso, muy visibles a primera vista. Esta consideración obliga a que ambas partes realicen una atenta labor de investigación con el fin de detectar los intereses de la otra parte (y de terceros eventualmente afectados), además de los propios. Es más, identificar los intereses de la contraparte es tan importante como entender los intereses propios, con la diferencia que, por lo general, es mucho más fácil e intuitivo tener clara “la agenda propia” (de intereses) que la ajena.

¿Pero en que consiste la tarea de investigar al fin de dilucidar y discernir posiciones de intereses?

Toda investigación pasa por hacer preguntas finalizadas a detectar las motivaciones genuinas de la otra parte. Como primer paso, es necesario preguntarse la

decisión de *qué* actor queremos influenciar. En otras palabras, es necesario identificar el tomador de decisión real dentro de un cierto proceso negociador. Se trata de un aspecto que a menudo se descuida y que puede fácilmente llevar a conclusiones equivocadas en caso de trabajar sobre supuestos y asumir que un determinado sujeto sea el tomador de decisión sin que al fin este hecho sea certero. En este caso, la estrategia que se ha implementado será irremediabilmente incorrecta y se desperdiciarán recursos (tiempo, energía, dinero, entre otros).

Como segundo paso, es fundamental identificar los motivos de las decisiones que la otra parte ha desechado tomar: en otras palabras, es necesario averiguar porqué ciertas expectativas de decisión quedaron descartadas, siendo que estas decisiones eran las esperadas por una de las partes. De nuevo, se trata de pensar con la cabeza de la otra persona, de “decodificar”, por decirlo de alguna manera, su pensamiento. Esta labor ayudará definitivamente, sino a compartir, al menos a entender ciertas decisiones y posiciones de otros actores con los que se interactúa (Stone et al. 2013). Ayudará, de igual modo, a comprender las motivaciones de los otros. Lo que representa el primer eslabón para una estrategia negociadora exitosa. Como último momento, es necesario analizar las consecuencias de tomar una decisión y cuáles son los impactos en las partes. Estos pasos nos remiten a las conclusiones del razonamiento: si se aspira a que la otra parte cambie de actitud y de parecer accediendo a nuestros requerimientos en la mesa negociadora, es necesario visualizar *donde se halla su mente* y cuáles son los intereses reales atrás de sus decisiones y comportamientos (Stone et al. 2013).

En conclusión, tanto el enfoque negociador colaborativo-integrativo como el propio Adam Smith coinciden en otorgar un gran protagonismo a los intereses.

Los intereses son propulsores de la acción humana, a pesar de que ambas perspectivas coinciden en que el interés personal no es la única motivación del individuo, sino que existe un conjunto mucho más articulado y complejo de motivaciones.

Por otro lado, las diferencias entre seres humanos son el supuesto por el que pueden darse interacciones constructivas y beneficiosas, puesto que las personas quieren y necesitan cosas distintas. El punto de partida de estas consideraciones es la asunción que las personas son capaces de entender el interés personal de sus semejantes. Se trata de superar la barrera posicional y de predisponerse hacia diagnosticar, investigar al otro, lo que no implica necesariamente compartir sus criterios y puntos de vista.

La identificación exitosa de los mutuos intereses representa un paso fundamental dentro de toda interacción. Sobre este trasfondo, los intereses pasan a tener una

connotación funcional e instrumental positiva puesto que responden a la necesidad, en última instancia, de llegar a resultados mutuamente beneficiosos, perdurables en el tiempo y sujetos a la confianza de las partes.

4. Preparación e información a través de la figura del espectador externo

Por las razones que se han enumerado, la negociación implica un gran conocimiento de la gama de factores que componen un proceso de negociación: conocimiento de la contraparte, de su cultura, hábitos, círculo de amistades, vicios, preferencias, ambiente laboral y contexto en donde se va a negociar.

De igual modo, deben analizarse las condiciones estratégicas del contexto, la agenda propia y posiblemente, la agenda de la contraparte. Este proceso de análisis llevará, finalmente, a identificar intereses. En este punto empieza la preparación de un sólido proceso de negociación. Más en detalle, el negociador experimentado deberá conocer no solo los términos que se refieren a la propuesta de acuerdo propia y de la contraparte -un momento que responde a la pregunta de *qué* se va a negociar y que define la agenda (*deal terms*)-, sino todo aspecto relacionado a la negociación: lugar, medios de comunicación (como voy a comunicarme con mi contraparte), modalidad (¿Voy a ir solo o con un equipo de personas? ¿Qué roles, habilidades o competencias necesito en mi equipo?), estrategia (¿En qué momento me conviene reunirme? ¿Que podría fortalecer mi planteamiento? ¿Qué calidad y cantidad de información tengo?). En definitiva, al ser necesario conocer todos estos factores, el eje principal de toda negociación consiste, irremediabilmente, en un exhaustivo proceso de preparación.

Adam Smith, ya en su época, conforme describía las destrezas de los mercaderes, destacaba la importancia de estar preparados acerca de las características de cada negocio.

Pasando al modelo de negociación colaborativo-integrativo basado en intereses, la preparación es la columna vertebral de todo proceso exitoso y comienza a partir de tres pasos básicos, como indica Robert Mnookin (Mnookin, Peppet y Tulumello 2000):

- 1) Identificar los intereses sobre la mesa: tuyos, de la contraparte y de terceros potencialmente afectados por el desenlace de un proceso de negociación.
- 2) Considerar oportunidades para la creación de valor dentro de una negociación.
- 3) Conocer la propia mejor alternativa a un acuerdo negociado (BATNA/MANN: *Best Alternative To a Negotiated Agreement* o Mejor Alternativa al Acuerdo No Negociado)

- 4) Establecer un ambicioso, pero realista, nivel de expectativa.

Con respecto al primer punto, en el proceso de preparación el enfoque negociador colaborativo-integrativo basado en intereses recomienda comenzar por descifrar y priorizar por orden de importancia todos los intereses (de los actores involucrados) que podría ser útil discutir en la mesa. Algunos intereses son muy evidentes, como aquellos relativos a precios y cifras, porcentajes y descuentos (intereses tangibles); otros, en cambio, son menos evidentes y deben investigarse para que salgan a la luz, puesto que se trata de preocupaciones y necesidades que se hallan atrás de las posiciones negociadoras (intereses intangibles), indica Mnookin (2000). Cabe destacar que las premisas posicionales del ser humano son a tal punto fuertes, que no son raros contextos en donde una de las partes no tiene claro cuáles son sus verdaderos intereses, por lo que la otra parte debe ayudar a diagnosticar dichos intereses en aras a identificar una ZOPA. Como se ha destacado, este análisis debe concretarse en un sólido mapeo de todos los posibles intereses sobre la mesa negociadora. Aquí es donde la amenaza del egocentrismo (que Smith describe exhaustivamente) puede entorpecer un proceso, limitando la operación de diagnóstico exclusivamente a los intereses propios.

La investigación de los intereses de terceros afectados es también un paso obligatorio. Esto implica analizar bien todos los posibles actores que podrían estar interesados -o resultar de algún modo afectados- por algunos resultados del proceso de negociación. Caso contrario, un tercero podría boicotear un proceso aparentemente exitoso y la negociación colapsaría (Mnookin 2000).

Con respecto al segundo paso, una vez que se hayan identificado los intereses propios, los de la otra parte y los de terceros eventualmente afectados, es necesario identificar las oportunidades de *generar valor* sobre la mesa. Este paso permitirá plantear opciones creativas y variadas a la contraparte y generará un efecto multiplicador de beneficios para todos los involucrados.

En esta fase es importante considerar las principales fuentes de valor. Estas se refieren a los recursos disponibles en todo proceso negociador. Suelen ser diferentes, y por tanto, pueden intercambiarse. Representan, de hecho, el “capital negociador” (Hernández 2017). Concretamente, estos elementos son: las valoraciones relativas (lo que puede tener valor para una parte, puede no tenerlo para otra parte); las predicciones (pueden existir diferentes apreciaciones acerca de eventos futuros por acontecer); la tolerancia al riesgo (pueden tenerse diferentes aptitudes frente al manejo del riesgo) y

finalmente, las preferencias temporales (pueden haber diferentes exigencias con respecto al tiempo) (Mnookin, Peppett y Tulumello 2000). En otras palabras, el capital negociador define las variables, es decir, todo lo que al otro se puede conceder (concesiones) y todo lo que al otro se puede pedir (peticiones). Entonces, las variables abarcan todos aquellos elementos que se relacionan con el acuerdo y que agregan valor al acuerdo; ayudan a mejorar el acuerdo; generan confianza y flexibilidad y ayudan a mejorar posiciones al aumentar las posibilidades de elección frente a cualquier petición de la otra parte (Hernandez 2017).

Con respecto al tercer paso, este se refiere a la necesidad de identificar el BATNA/MANN, es decir, el punto en el que una parte decide abandonar la mesa negociadora y prefiere pasar a un plan alternativo. El análisis de la mejor alternativa al acuerdo no negociado debe darse dentro del proceso de preparación anterior a la negociación (Mnookin, Peppett y Tulumello 2000). Al hacerlo, la parte podrá visualizar tanto su estrategia como sus alternativas a las propuestas de la contraparte de un modo mucho más ágil y efectivo. Adicionalmente, el BATNA/MANN es de inmensa utilidad en la medida en que fortalece notablemente la perspectiva negociadora de cualquier parte: al definir *ex ante* cual es la alternativa en caso de que un determinado acuerdo no se concrete hace que las partes sean menos manipulables, en caso de haber desarrollado una alternativa suficientemente atractiva. Es más, lo ideal es generar cuantas más alternativas sea posible y priorizar las mismas por orden de calidad (sencillamente, de la mejor alternativa, hasta la peor). Caso contrario, si las partes no desarrollan alternativas suficientemente atractivas, serán más expuestas a que sus contrapartes les presionen hacia aceptar condiciones no favorables o no del todo satisfactorias. Este estado de cosas finalmente llevaría a términos de acuerdo poco convenientes.

Dentro de este enfoque, los negociadores con las mayores aspiraciones son los que consiguen mejores resultados. Eso no implica lanzarse a expectativas y requerimientos fuera de contexto y no realistas; al contrario, en la fase de la preparación es básico analizar y preparar los mejores argumentos que puedan sostener la agenda propia.

Es evidente como uno de los mayores desafíos a la hora de negociar efectivamente consiste en una detallada preparación, que tenga por objeto todos estos aspectos de proceso. Las interacciones entre individuos son sumamente complejas, lo que requiere un trabajo de investigación profunda, que contemple diversos escenarios y analice previamente las llamadas “condiciones estratégicas”. Solo entonces el negociador podrá maximizar sus posibilidades de acertar la mejor estrategia.

5. Conflicto, emociones y otros conceptos en el modelo colaborativo basado en principios: escuchar la música además de las palabras

Según los padres fundadores del *Program on Negotiation*, la finalidad del buen negociador no consiste en resolver el conflicto puesto que el conflicto es inherente a la naturaleza humana y únicamente describe un estado de *entropía*, de desorden permanente entre las distintas preferencias, necesidades e intereses de los seres humanos (Bordone 2013). Por tanto, en terminología negociadora, el conflicto no tiene una connotación negativa *per se*, sino que únicamente define una percibida divergencia de intereses. El objetivo de los medios alternativos de gestión de conflictos consiste justamente en compartir las percepciones (Aguilar 2017).

Dadas estas premisas, el objetivo de todo proceso de negociación consiste en aprender a gestionar y manejar el conflicto del modo más oportuno y eficiente, lo que implica componer, dentro de un enfoque cooperativo e integrativo, un entramado de intereses y preferencias muy distintos, movidos por actores igualmente distintos (Fisher, Ury y Patton 2011; Fisher, Kopelman y Schineider 1994; Mnookin 2013; Mnookin, Peppet y Tulumello 2000).

En palabras de Roger Fisher, el hecho de plantear la negociación como una herramienta de *manejo* de conflictos versus una herramienta de *resolución* de conflictos representa un cambio profundo, que impone pasar de una visión centrada en la búsqueda de soluciones estáticas *-el acuerdo-* a una visión más dinámica y pragmática, centrada en *resultados*; y que impone pasar de una visión que subraya el poder de *la agenda* a otra que en cambio subraya el poder de *los procesos* (Fisher, Kopelman, y Schineider 1994; Mnookin 2013). Con respecto a la primera recomendación, el negociador no puede obsesionarse con la idea de llegar a un acuerdo, la lista de peticiones, sino que debe centrarse en resultados (Fisher, Kopelman, y Schineider 1994; Mnookin 2013). Estos últimos apuntan hacia la consecución de logros positivos, aunque cuando el acuerdo “no llegue”. Por tanto, representan un enfoque sumamente productivo y no frustran en caso de no lograr algo de inmediato.

Contrariamente a estas recomendaciones, los negociadores no experimentados únicamente se centran en la agenda, es decir, en el objeto específico que pretenden negociar, descuidando las herramientas del proceso (¿Como estructuraré mi negociación? ¿Como me comunicaré? ¿En qué lugar? ¿Con quién negociaré? ¿Qué conocimiento tengo

de la contraparte, de su perfil y de sus intereses? ¿Cual será mi estrategia a la luz de estos elementos?).

Las herramientas de proceso justamente ayudan a considerar y analizar todos aquellos aspectos de la negociación que, a pesar de no ser tan visibles como aquellos que enmarcan la agenda, son de fundamental importancia porque varían en función de cada persona, contexto, personalidad. A estas consideraciones se agrega que las premisas de toda interacción humana no son las de un mundo perfecto y racional. Es necesario asumir que los sujetos obran en un contexto caracterizado por infinitos componentes irracionales, que, lejos de ser resueltos, pueden por otro lado ser manejados y controlados de alguna forma (Laibson 1997).

Dadas estas premisas, es necesario un estudio de los componentes emocionales y de cómo éstos inciden en las acciones individuales, al igual que en los procesos de toma de decisión. En primer lugar, las emociones tienen el poder de escalar o minimizar el conflicto hasta reducirlo a cero. Estas consideraciones son recogidas en el *principio de la primera respuesta*: el conflicto no lo define el atacante, sino que lo define el atacado.

Esto ocurre porque la parte atacada es la que decide si dar rienda suelta a sus emociones (y escalar el conflicto), o neutralizarlo y no responder al ataque. Así, para gestionar el conflicto, se necesita aprender a gestionar y manejar las emociones: tanto propias, como ajenas.

En segundo lugar, las emociones influyen directamente en el desempeño de todo proceso de negociación en diversos aspectos: inciden en la capacidad de concentración de los individuos, por lo que, si en un proceso de negociación el sujeto es (fácilmente) víctima de tácticas de negociación dura (*hard bargaining*), es muy probable que caiga víctima de distracciones provocadas *ad hoc* por la contraparte; inciden en la capacidad de enfocarse en resultados (las emociones afectan la asertividad del individuo) y finalmente, distorsionan la visión y perspectiva puesto que, en caso de no lograr un rebalanceo posteriormente a un ataque emocional, los sujetos pierden el control de su proceso negociador. En otras palabras, el ataque del que el sujeto es víctima es percibido como un ataque personal y la negociación deja de importar para el sujeto. Esta consecuencia es, desde un punto de vista negociador, es más temible de los escenarios.

Por estas razones, en negociación se recomienda evitar algunos temas críticos que, al cuestionar tópicos muy profundos del ser humano, pueden fácilmente desencadenar respuestas agresivas, perjudicando definitivamente cualquier posible interacción. Es el caso de temas como la religión, la homosexualidad, las preferencias políticas, el aborto o

la familia, entre otros (Mnookin 2013).²⁸ Adicionalmente, las emociones tienen el potencial no solo de perjudicar una negociación “a valor presente”, sino que pueden perjudicar una negociación futura, al igual que la relación (el *rapport*) entre los actores involucrados. Estas circunstancias que se han brevemente descrito representan un peligro particularmente grande para el modelo colaborativo-integrativo que, al contrario, apunta a generar un buen clima de trabajo y espíritu de colaboración (Mnookin 2013). Ahora: las emociones pueden ser una puerta de acceso fabulosa para diversas formas de manipulación ejercida por parte de negociadores “duros”, quienes no dudarán en atacar a negociadores “blandos”, particularmente vulnerables por el lado de las emociones. Este último perfil negociador es, por tanto, particularmente expuesto a hacer importantes concesiones en la mesa negociadora. Las concesiones reflejan la lista de lo que valora la otra parte, pero no representan un sacrificio que para uno. Por tanto, sirven para la negociación, pero hay que evitarlas durante la fase inicial del proceso de persuasión del otro. Caso contrario, se agota tempranamente el “capital negociador” propio (Hernández 2017). Desde este ángulo de análisis, las emociones representan claramente un desafío, al mismo tiempo que un arma poderosa para lograr objetivos. El discriminante es aprender a manejarlas oportunamente.

Muy a pesar de estas consideraciones (que evidencian el rol central de las emociones en el accionar humano y en todos los procesos de toma de decisión del individuo), las emociones suelen ser subestimadas en su importancia e impactos, destacan Fisher y Saphiro (Fisher y Shapiro 2005). Al contrario, estas, ya no las agendas, a menudo definen los verdaderos resultados: la premisa de los autores es que las emociones son sumamente difíciles de manejar al requerir de mucha preparación y mucha práctica en al menos tres aspectos: concientización (concientizar los estados del ego)²⁹, conocimiento de uno mismo (medir el perfil propio) y autocontrol (aprender a gestionar emociones y puntos de quiebre propios). Por otro lado, se trata de una labor altamente rentable puesto que las emociones impactan de forma directa a las negociaciones, liberando sentimientos que es necesario aprender a controlar al fin de que interfieran lo menos posible con los resultados (Fisher y Saphiro 2005).

²⁸ Mnookin (2013) destaca que, si al contrario el negociador aspira a desestabilizar la otra parte, el recurso a estos tópicos representa una excelente arma de negociación dura (*hard bargaining*). En todo caso, esta postura debe responder a una decisión estratégica, estudiada *ex ante*. Seminario de *Negotiation and Leadership*. 16-18 septiembre del 2016, Cambridge, MA, EEUU).

²⁹ Como Mnookin indica (2013) los estados del ego se refieren a situaciones emocionales en las que las personas se hallan y que es importante concientizar. El cansancio mental, la decepción, la tristeza o el estrés pueden ser ejemplos de estados del ego, en terminología negociadora.

Sobre este trasfondo, es básico crear un marco empático en el que las partes expresen aprecio al resto de actores involucrados con respecto a sus criterios y juicios.

Aun sin estar de acuerdo, es necesario demostrar al otro que se han escuchado y entendido sus posturas, preocupaciones y argumentos (escucha activa). Al manifestar este aprecio, se influyen las actitudes y las conductas ajenas de modo positivo, facilitando que se cumplan expectativas (Fisher y Saphiro 2005). Por otro lado, el hecho de apreciar y prestar atención a criterios ajenos no implica ceder, indican los autores: se trata de escuchar genuina y respetuosamente al otro lo que no implica estar de acuerdo con dichas posturas, ni entraña ceder con la otra parte (Fisher y Saphiro 2005). Al contrario, en negociación el mecanismo permanente de un genuino ganar-ganar gravita alrededor de la fórmula según la cual *se concede siempre bajo una condición* (conceder algo a cambio de otra cosa [...]) (Hernández 2017).

En este sentido, una de las formas mejores para demostrar el aprecio del que hablan Fisher y Saphiro es dado por la habilidad y buena disposición hacia entender al punto de vista del otro (Fisher y Saphiro 2006; Carnegie 2010). La famosa expresión de escuchar la *música*, además de las palabras de Fisher y Saphiro (2006) se refiere justamente a la necesidad de enfocarse no sólo en los resultados que se quieren conseguir, sino en todo este inventario de necesidades, exigencias y preocupaciones que se hallan atrás de la agenda de una contraparte (Fisher y Saphiro 2005).

En resumen, para todo proceso de negociación, el buen negociador necesitará desarrollar habilidades de escucha activa para entender a su contraparte (que le motiva a comportarse de un cierto modo), detectar sus estados ánimo (que le afecta, preocupa, asusta; que impacto tienen mis acciones sobre la otra parte), captar información valiosa (que puede decir el otro que uno no sabe; cual es la información disponible que el otro puede completar, confirmar o renegar) y transmitir empatía (transmitir al otro, a través del lenguaje, que se entiende “su historia”, sus razones y sus emociones, así no se las comparte eventualmente). Estos pasos permitirán, en última instancia, dirigir el proceso hacia el camino más conveniente para las partes: la zona de posible acuerdo.

5.1 El trabajo interno

El desarrollo de competencias emocionales representa un complemento indispensable para llevar adelante interacciones que aspiren a la generación de beneficios mutuos, no sólo en aras a mejorar destrezas comunicacionales, sino para mejorar el perfil

negociador de cualquier sujeto dentro de un esquema de modelo colaborativo-integrativo basado en intereses. Estas consideraciones evidencian la necesidad de formar habilidades de una forma consciente, sistemática y dirigida, a partir de un proceso de toma de conciencia del sujeto. A este propósito, Robert Bordone (2013) distingue tres momentos: 1) el sujeto investiga sus emociones y sentimientos frente a una situación (fase de la toma de conciencia o concientización); 2) el sujeto sale de sí mismo y se pone en el lugar del otro (fase de la investigación de las motivaciones de la contraparte); 3) el sujeto se pone afuera del contexto, y se pregunta cómo un espectador externo describiría esa interacción que está aconteciendo frente a él (Bordone y Carr 2013; Bordone 2013). En palabras de Bordone, el buen negociador necesita *navegar* entre estos tres momentos, con el fin de identificar un patrón de conducta exitoso bajo un esquema de diagnóstico (análisis racional) y no bajo un esquema reactivo (respuesta emocional).

Como puede verse, existe una extraordinaria similitud entre el concepto de espectador externo que se contempla en negociación y el concepto de espectador, (igualmente externo e imparcial) que describe Adam Smith. Ambas figuras reflejan una estrategia ficticia, destinada a facilitar un trabajo de imaginación por parte de los sujetos involucrados en las interacciones. Sea cual sea la tipología de la interacción, es necesario considerar las circunstancias y estados de ánimo de la contraparte (Smith 2004).

Con estas premisas, la función del espectador externo es estrictamente ligada a su rol de juez de las acciones ajenas y propias: el espectador evalúa las motivaciones y fines del sujeto y comprueba que sean adecuados con respecto a las reacciones del sujeto (Smith 2004). Sólo posteriormente a esta comprobación, el espectador podrá aprobar (o desaprobado) tanto las conductas del sujeto como las conductas propias, puesto que la figura del espectador aplica para juzgarse a uno mismo (Smith 2004).

En el caso del modelo colaborativo-integrativo de negociación basado en intereses, para que las partes lleguen a un posible acuerdo (o, en todo caso, a resultados con los menores costos posibles), se necesita evaluar una situación con la mayor objetividad posible. Este proceso otorgará a la negociación un sustento de credibilidad puesto que, si podemos referir correctamente las percepciones de la otra parte, esta será más proclive a pensar que somos capaces de referir correctamente nuestras propias percepciones. El sujeto, al dar prueba de entender el punto de vista ajeno, podrá mover su contraparte de su inicial posición (defensiva) hacia una posición abierta (no defensiva).

De este modo, por el principio de reciprocidad que el enfoque negociador reconoce, este hecho favorecerá un clima propicio para que la contraparte escuche los

requerimientos y argumentos que el sujeto esgrima cuando llegue su momento de plantearlos (Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Stone, Patton y Heen 2010; Mnookin, Peppet y Tulumello 2000; Bordone 2013). En todo caso, se dé o no este escenario, un mejor entendimiento de la otra parte representa siempre un paso positivo, puesto que ayudará a identificar los intereses de todos los involucrados y ayudará a vislumbrar un camino fértil para que la negociación progrese y no se estanque en posiciones estériles (Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Stone, Patton y Heen 2010; Mnookin, Peppet y Tulumello 2000; Bordone 2013). Cabe destacar que, mientras en Smith el espectador imparcial es una voz interior que dicta la propiedad o impropiedad de las acciones de los demás al igual que de las acciones propias, en el enfoque negociador colaborativo-integrativo el espectador tiene un rol funcional que apunta más hacia identificar los intereses ajenos, sin manifestar juicios ni entrar en consideraciones morales. Por tanto, en negociación hay un valor añadido respecto al contexto smithiano: el espectador es parte de un análisis finalizado a anticipar las decisiones de la otra parte. De este punto dependerá la definición de una estrategia orientada a la consecución de resultados.

5.2 Empatía, escucha activa y eje relacional

Con respecto al concepto smithiano de *simpatía*, este elemento corresponde exactamente al concepto de *empatía* dentro del modelo colaborativo-integrativo de negociación basado en intereses. Como hemos analizado anteriormente, la empatía con el otro y el reconocimiento de sus prioridades, preocupaciones y necesidades representa el modo mejor de satisfacer intereses propios. Por ello, se trata de un concepto central dentro del modelo bajo análisis. Empatizar con la contraparte, ya sea que se trate de un único sujeto o un colectivo más grande, es la clave de una negociación exitosa en cuando desencadena una serie de efectos positivos.

Empatizar prepara el terreno para que se genere un clima de trabajo relajado y amigable. Este marco permite que las negociaciones fluyan, que se identifiquen intereses y que se maximicen beneficios para las partes involucradas.

Empatizar desencadena una espontánea reciprocidad: cuando se genera empatía, la persona escucha genuinamente las necesidades de su contraparte; en un segundo momento, cuando la contraparte tomará la palabra, esta tendrá mucha más disposición a escuchar, a su vez, las necesidades y los intereses de la persona que de antemano tuvo una disposición positiva hacia escucharle.

Empatizar genera un círculo virtuoso de confianza mutua y ayuda a bajar todo tipo de barrera (miedo a lo desconocido, miedo al ser juzgado, miedo al fracaso y al ridículo, entre otros), lo que contribuye a generar un clima propicio para generar opciones múltiples, beneficiosas para todas las partes.

Empatizar deja abiertas posibilidades futuras de acuerdos y/o resultados, aún, cuando en el presente las partes no hayan logrado una ZOPA (Mnookin 2000; 2013).

Al fin de desarrollar habilidades empáticas, se necesita relevar todos los aspectos que acompañan de forma más o menos evidente una cierta situación y se necesita identificar todas las características del proceso: lenguaje verbal, corporal, espacio físico, indumentaria, meta-mensajes entre otras variables de la comunicación. Esta operación permitirá captar toda la información que la otra parte ofrece (Fisher y Saphiro 2005).

En línea con estas afirmaciones, Robert Mnookin (2000; 2013) describe a la empatía como la capacidad de expresar al otro el entendimiento que uno tiene de sus necesidades, prioridades y puntos de vista. Como puede verse, la empatía es el exacto correspondiente del concepto smithiano de *simpatía*, entendido como la capacidad de ponerse, emocionalmente, en el lugar del otro. Cabe destacar algunos matices: en el pensamiento smithiano, la simpatía no describe una intuición afectiva, puesto que la simpatía no es inmediata: simpatizamos con el otro cuando su pasión nos parece apropiada a los fines y a las motivaciones del sujeto (Smith 1978).

Con respecto al enfoque negociador colaborativo-integrativo, la empatía responde más a una herramienta comunicacional orientada hacia ganarse al otro y llevar una contraparte a nuestro terreno de juego. Pero, si bien no puede hablarse de una intuición afectiva en negociación, por otro lado, la empatía describe una habilidad estratégica, dirigida hacia granjearse al otro, con el fin de identificar intereses, lograr un clima de confianza y conseguir resultados mutuamente beneficiosos, en aplicación a los dictámenes del modelo. Por ello, se trata de un enfoque mucho más funcional e instrumental respecto al concepto smithiano de simpatía.

Más allá de estas diferencias, en ambos casos, la simpatía-empatía representa un eje central de las interacciones humanas, ya sea que se la considere dentro de un enfoque de filosofía moral (como es el caso de la perspectiva smithiana) o dentro del enfoque negociador. En el segundo escenario, se tratará de una perspectiva orientada hacia mejorar la comunicación y las posibilidades de mutuo beneficio para las partes.

Otro punto de empate entre el planteamiento smithiano y el enfoque negociador consiste en que para ambos las acciones tienen a menudo resultados inintencionados que

afectan a terceros. Como hemos analizado anteriormente, este estado de cosas “se resuelve” a través de una investigación triple de los intereses de las partes. Así, en una primera investigación se analizan los intereses propios, en una segunda, los intereses de la contraparte y en la última, se investigan los intereses de terceros. Esta categoría se refiere a aquellos sujetos que, sin ser parte directa de la negociación, pueden resultar afectados por determinadas acciones de los actores principales del proceso o pueden estar interesados en el objeto de la negociación en curso (Mnookin 2013).

Lamentablemente, rara vez se consideran las consecuencias no intencionales de las acciones, por lo que a menudo procesos de negociación ya emprendidos colapsan precisamente por no haberse contemplado a estos terceros actores afectados. A fin de identificar y esclarecer los intereses de terceros, el enfoque negociador recomienda recurrir a la figura del espectador imparcial externo, en la medida en que esta figura constituye una poderosa herramienta para construir un marco neutral de análisis.

De este modo, el espectador realizará “desde afuera” una investigación triple: la propia versión de los hechos, la versión de la contraparte y una tercera historia, que representa la versión de los hechos que daría un observador externo, ajeno a las circunstancias de las partes involucradas. Esta perspectiva ofrece a las partes un rol atractivo, puesto que todos los puntos de vista son referidos de un modo neutral, lo que favorece esa empatía, equidad de perspectivas y transparencia que el modelo colaborativo-integrativo recomienda e impulsa (Mnookin 2013; Stone, Heen y Patton 2010).

Otro motivo por el que tanto Smith como el enfoque negociador recalcan la importancia de desarrollar relaciones empáticas deriva del hecho que, por lo general, existe una reciprocidad de comportamientos entre seres humanos, como se ha descrito en párrafos anteriores. En resumen, tanto el análisis smithiano como el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses tienen el mérito de otorgar una gran importancia a la empatía y de haber entendido su trascendencia a la hora de definir conductas y procesos de toma de decisiones. Por ello, se trata de un elemento transversal dentro del accionar humano, lo que reenvía a la necesidad de cuidar las relaciones personales, inclusive cuando esto signifique renunciar a un beneficio inmediato (se renuncia a algo porque el no hacerlo perjudicaría a la relación con el otro) o cuando no exista la perspectiva de un beneficio inmediato (las partes involucradas no llegan a un acuerdo). Como resultado de estas premisas, el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses recomienda cuidar las relaciones pensando no solo a valor presente (un acuerdo no logrado hoy), sino a valor

futuro (un acuerdo que podría darse a futuro, siempre y cuando se haya cuidado y cultivado el *rapport*).

5.3 Puntos de quiebre emocionales, autoanálisis y dominio de uno mismo

Los puntos de quiebre emocionales y el dominio de uno mismo son dos ámbitos centrales del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses. Su análisis completa el estudio de la esfera emocional que acabamos de abordar.

Según los teóricos de la negociación colaborativa, las creencias, valores y principios de cada individuo representan elementos profundamente enraizados en cada ser humano por lo que representan, potencialmente, puntos de quiebre peligrosos, que fácilmente llevan a escalar el conflicto, desencadenando un rechazo o una respuesta intolerante (Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Stone, Patton y Heen 2010; Mnookin, Peppet y Tulumello 2000; Mnookin 2013). Si estos escenarios no son manejados oportunamente, las negociaciones se estancan en posiciones, las personas pierden expeditamente el control de sus procesos y finalmente, pierden el control de los resultados. Este último resultado representa el peor de los escenarios en negociación.

La identificación de los puntos de quiebre representan al mismo tiempo una poderosa técnica de negociación dura (*hard bargaining*) cuando es utilizada en contra de una contraparte; al contrario, se trata de una valiosa herramienta de autodiagnóstico y empoderamiento personal cuando es aplicada a uno mismo. Ya Adam Smith había identificado y descrito el impacto de *aquellos objetos por lo que tú y yo estamos particularmente afectados* (Smith 2004). A fin de que pueda generarse una completa investigación de los sentimientos, los puntos de quiebre, las percepciones y de las necesidades del otro, no basta -según el modelo colaborativo-integrativo- salir de uno mismo (*go to the balcony*) ni basta empatizar con el otro. El trabajo externo debe ser precedido por un trabajo interno de autoanálisis enfocado a evidenciar sentimientos, emociones y puntos de quiebre propios (Mnookin 2013; Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Stone, Patton y Heen 2010; Mnookin, Peppet y Tulumello 2000).

De igual manera, la operación de autoanálisis debe completarse con tomar la posición del espectador externo: el individuo debe ser capaz de proyectarse afuera de la interacción (*go to the balcony*), para observar el contexto con frialdad desde un ángulo externo a los acontecimientos. Se trata de un trabajo interno triple, en donde se analizan

respectivamente el *yo* (uno mismo), la contraparte (el otro) y el contexto (el entorno, las circunstancias) (Mnookin 2013).

Como último punto de análisis, el modelo toca otro concepto muy importante dentro del juego de interacciones entre individuos: el dominio sobre uno mismo. Esta herramienta es de suma importancia por diversas razones y reviste a tal punto relevancia, que Smith la enumera como la segunda calidad del ser humano, después del entendimiento, después de la razón.

Conforme las personas aprenden a dominarse, estos puntos de quiebre logran ser controlados, a pesar de que nunca llegan a ser eliminados (Blum 2007; Mnookin 2013).

El dominio de uno mismo permite al sujeto balancearse nuevamente –y ágilmente– cuando una contraparte ataca con tácticas de negociación dura (*hard bargaining*). Esto permite que el negociador recupere el control de su negociación en curso (Mnookin 2013). Se trata de una capacidad que representa un punto fundamental dentro del enfoque estratégico negociador puesto que el objetivo puntual de toda negociación es la consecución de resultados. Por estas razones, el modelo colaborativo-integrativo otorga una gran importancia al autodiagnóstico (o autoanálisis), momento en el que el individuo aprende a visualizar sus puntos de quiebre, fortalezas y debilidades. Solo un genuino trabajo interno de autoanálisis permitirá desarrollar habilidades de control y dominio de uno mismo. Después de siglos, la famosa oración socrática *conócete a ti mismo* (del griego antiguo: *gnōtis se auton*) sigue extraordinariamente válida.

6. Conclusiones

El presente capítulo ha descrito los aportes conceptuales del padre fundador de la economía moderna Adam Smith al modelo colaborativo-integrativo basado en intereses, es decir, el modelo que esta investigación plantea como una posible herramienta de solución para la crisis ambiental global.

Se han tratado dos aspectos en concreto: por un lado, se ha evidenciado la contribución de Adam Smith con respecto al desarrollo de las primeras ideas negociadoras, una contribución que nunca, hasta ahora, se ha formalizado o expresado con énfasis; por el otro, se han descrito algunos conceptos centrales dentro del mencionado modelo colaborativo-integrativo basado en intereses.

De igual modo, el capítulo ha evidenciado otra fundamental contribución smithiana: el rol de las emociones y del conflicto dentro de las interacciones humanas y

la necesidad de aprender a manejar ambos, al fin de conseguir acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas en una negociación.

Con Amartya Sen el modelo recibirá una última trascendente contribución: el enfoque universalista. Gracias a esta nueva perspectiva, el modelo colaborativo-integrativo se propone como herramienta de defensa de los *derechos ambientales* de todos los habitantes de la *polis* mundial.

Lamentablemente, no existe hasta el momento una voluntad política de los países del Norte para implementar las acciones necesarias y revertir el problema ambiental que la humanidad enfrenta. Sin este requisito, ningún planteamiento negociador puede darse puesto que la voluntad de las partes es condición *sine qua non* para que cualquier proceso negociador prospere. Dadas estas limitantes, el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses solo puede describir un horizonte utópico al que mirar y hacia el cual orientar las acciones y las esperanzas.

El capítulo a continuación analiza el estudio de caso de un país en vía de desarrollo: el Ecuador. Su coherencia dentro del contexto de la investigación se justifica en base a dos aspectos: por un lado, el hecho que el debate ambiental (y por ende la relativa crisis ambiental global) gravita alrededor de dos bloques negociadores enfrentados: los países del Norte y los países del Sur, cada uno con su propia perspectiva, visión e interpretación tanto de la crisis, como de sus responsables y posibles salidas. Por otro lado, el hecho que la tipología de negociación que se ha configurado entre dichos bloques ha sido de una posicional, competitiva y distributiva. Por estas razones las negociaciones dentro del debate ambiental global se han estancado en posiciones y nunca han pasado a visualizar los verdaderos intereses de las partes.

Adicionalmente, el capítulo a continuación abordará los retos y desafíos de las negociaciones del Ecuador en la temática específica, y lamentablemente muy actual, del cambio climático.

Capítulo quinto

Los aportes de un caso: retos y desafíos en las negociaciones de cambio climático del Ecuador

El presente capítulo analiza el caso de un país en vía de desarrollo de la región: el Ecuador. El motivo de ello es que, como el lector recordará, el actual debate ambiental global gravita alrededor de dos bloques negociadores enfrentados: los países del Norte (ricos e industrializados) y los países del Sur, en distintas etapas de desarrollo y con procesos de industrialización limitados.

A criterio de la presente investigación, las negociaciones entre ambos bloques no han evolucionado por dos razones: existe una falta de voluntad política de los países del Norte hacia implementar las acciones necesarias (el motivo “político”); y existe un *impasse* posicional de los bloques que se han descrito. Como resultado, por un lado, no se ha logrado implementar de modo contundente las medidas de reducción de emisiones que la crisis ambiental global requiere con urgencia; por el otro, cada parte se ha atrincherado en su visión, interpretación y percepción de la crisis, de sus responsables y posibles soluciones (el motivo “negociador”).

Adicionalmente, el hecho que las capacidades negociadoras identifican una herramienta práctica hace que resulte interesante ofrecer un ejemplo empírico de su aplicabilidad en un caso real dentro de la gobernanza ambiental global.

Con estos antecedentes, el capítulo aborda los retos y desafíos de las negociaciones del Ecuador en un ámbito concreto y muy actual de la problemática medioambiental: el cambio climático. El caso que este trabajo presenta se refiere a la Iniciativa Yasuní-ITT: un ejemplo emblemático que muestra como una negociación puede fácilmente estancarse, cuando no se logra pasar de las *posiciones* a los *intereses* y de la confrontación al dialogo constructivo. Como valor agregado (y recomendación dentro del contexto específico de este aparatado), la presente investigación argumenta que las capacidades negociadoras representan una poderosa herramienta que debería constituir el eje de las políticas públicas y estrategias de política exterior de los países; en especial, de aquellos países que se encuentren en vía de desarrollo. Esta exigencia se plantea por el hecho que existe una infinidad de agendas e intereses que los países (independientemente de su peso y poderío dentro de la geopolítica internacional) deben negociar permanentemente. Caso contrario, su espacio de maniobra y la defensa de sus

intereses en los más variados ámbitos (comercial, económico, ambiental, entre otros) quedará a la merced de otros actores del sistema internacional.

Finalmente, este estudio de caso evidenciará las extraordinarias potencialidades y ventajas del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses.

La asunción de este modelo como referente de negociación fortalecerá las capacidades negociadoras de todos los países que contemplen el desarrollo de dichas habilidades dentro de sus políticas públicas. Se trata de algo especialmente importante para aquellos países que aún se encuentran consolidando su camino hacia el desarrollo y que son relativamente “pequeños” desde un punto de vista geopolítico.

Lamentablemente, el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses representa un horizonte utópico que difícilmente podrá concretarse puesto que no existe una voluntad política por parte de los países del Norte para implementar las acciones de salvaguarda ambiental necesarias. En este sentido, la implementación del modelo no puede darse debido a que cualquier proceso de negociación tiene un requisito fundamental: la voluntad de las partes.

1. Algunos antecedentes de las negociaciones de Ecuador en materia de cambio climático

Analizar los antecedentes históricos de las actuales negociaciones internacionales de cambio climático de Ecuador implica tener presente que estas se llevan a cabo en el marco de un régimen internacional. Dicha premisa, a su vez, implica un complejo sistema de principios, reglas y procedimientos que guían los procesos de toma de decisiones de un sinnúmero de actores en búsqueda de soluciones a una problemática en común (Sandoval 2019). Según Stephen Krasner, un régimen es un agregado de principios, normas, reglas y procedimientos alrededor de los cuales gravitan las expectativas de los actores (Krasner 1983). Pero estos elementos (principios, normas, reglas y procedimientos) no son los únicos que definen el marco de un régimen internacional.

Los intereses (y el poder que de estos emana) también juegan un papel fundamental en la formación de los regímenes internacionales. Este elemento se evidencia a través de un sinnúmero de actores, desde corporaciones y organismos internacionales, hasta los estados y distintas organizaciones de la sociedad civil.

En síntesis, los regímenes internacionales representan estructuras del sistema internacional que gobiernan y administran distintas áreas de las políticas públicas

internacionales y que convocan a un amplio abanico de *stakeholders* bajo un paraguas de principios universalmente aceptados (Sandoval 2019).

Como Sandoval destaca, los regímenes como tal son formulaciones dentro de las cuales se puede impulsar la cooperación y coordinación internacional a través del entendimiento mutuo de un problema y cómo éste debe resolverse de manera equitativa (21). Es el caso del ámbito medioambiental, en donde los regímenes han adquirido un rol trascendente al permitir identificar los múltiples problemas transfronterizos ligados a la crisis ambiental de la *polis* mundial (21).

La herramienta a través de la cual los estados crean y manejan diferentes regímenes bajo un esquema de cooperación y dialogo es dada por los mecanismos de negociación. Estos permite por un lado, conseguir objetivos en función de intereses que se hayan previamente identificado al menor costo posible para los agentes involucrados; y por el otro, lograr *ya no* acuerdos específicos en respuesta a problemas específicos, sino negociaciones orientadas hacia la creación de regímenes (*Regime building negotiations*) (Spector, Sjoestedt y Zartman 2016).

Considerando estas potencialidades (el hecho que las agendas de toda nación pasan por procesos de negociación), todo gobierno debería tener, como puntal de sus políticas exteriores, el fortalecimiento de equipos negociadores. Por otro lado, el desafío no se reduce la creación de capacidades negociadoras intra-estatales con un enfoque estratégico. Existen otros aspectos que permiten comprender el contexto en el que surgen y evolucionan las negociaciones de cambio climático, las relaciones que se tejen entre los diversos actores, los acuerdos que se alcanzan y los desafíos que enfrentan países como Ecuador en el espacio de las negociaciones internacionales (Sandoval 2019).

Como primer punto, la teoría de la negociación se ha tradicionalmente enfocado en negociaciones bilaterales, es decir, a dos partes; pero los supuestos de esta tipología negociadora se invalidan cuando se pasa a negociaciones multipartes y cuando a la multiplicidad de actores se suma un escenario internacional. Allí entran en juego un sinfín de complejidades relacionadas a factores culturales, institucionales e históricos, entre otros (Zartman 1994; Salacuse 2002).

Como segundo punto, la característica global del fenómeno del cambio climático impone la necesidad de generar compromisos globales plasmados dentro de un régimen internacional. Pero esta consideración renvía al rol y al poder de los estados en las negociaciones internacionales de cambio climático, así como la incidencia de actores no estatales en dichos procesos. Como se ha argumentado de modo transversal en este trabajo,

el rol de los estados en relación a su responsabilidad de emisiones, el poder de cada uno en las negociaciones y la incidencia de otros actores en el marco de las negociaciones internacionales refleja un problema eminentemente político, en donde existe un entramado de posiciones que chocan permanentemente.

Por tanto, al desafío para la comunidad mundial de llegar a un acuerdo se suma el desafío de las profundas asimetrías de poder desde el punto de vista de las relaciones internacionales: así, cuanto más poderoso es un estado en comparación con otros, más probable es que prevalezcan sus intereses. Es decir, los estados son actores clave que se esfuerzan por mantener su existencia y maximizar sus beneficios en proporción a sus distintos recursos y capacidades mientras que la política internacional es una lucha de poder en un entorno anárquico (Dougherty y Pfaltzgraff 1993).

Estas ideas son complementadas por otras consideraciones como la relatividad del poder estatal: las capacidades de cada estado para enfrentar amenazas son relativas y dependen de su poder en comparación con los demás actores estatales del sistema internacional, indica Morghentau (citado en Dougherty y Pfaltzgraff 1993, 167). Como resultado, los estados tienen un notable poder de influencia con respecto a los compromisos que se alcanzan o, mejor dicho, en los compromisos que no se alcanzan. A su poder de influencia en las negociaciones se suma (como las diferentes COP han evidenciado) el poder de presión y el *lobbying* de corporaciones transnacionales, grupos empresariales, así como de movimientos ambientales y activistas (Sandoval 2019). Este entramado de poderes se mueve en función de un entramado igualmente complejo de intereses y de actores atrás de dichos intereses. Frente a la inacción y a la parálisis de las negociaciones internacionales sobre el cambio climático estos espacios de poder se han ido expandiendo siempre más hacia otros actores no estatales (ONG, sindicatos y grupos indígenas) convirtiéndoles en actores preponderantes, con gran capacidad de presión e influencia (Nasiritousi, Jerpe y Linner 2014; Restrepo 2013 citados por Sandoval 2019).

Más en detalle, las ONG han desempeñado un papel crucial en los procesos de negociación, al poner sus *knowhow* y recursos a disposición de funcionarios y organizaciones intergubernamentales, defendiendo, promoviendo e impulsando en convenciones ambientales (Alkoby 2001 citado por Sandoval 2019). De igual forma, los pueblos indígenas se han organizado y exigido un espacio en la formulación de políticas, al verse afectados por la degradación ambiental en sus territorios (Alkoby 2001 citado por Sandoval 2019).

El tercer aspecto (analizado en otros apartados de este estudio) es quizás menos evidente, pero más profundo y difícil de resolver. Es un punto de real gravedad, como demuestra el hecho que varios autores y agencias coincidan en ello: si bien la reducción global de emisiones puede identificar una ZOPA, por otro lado, ningún país está motivado individualmente para reducir sus propias emisiones (Sandoval 2019). Al contrario, las posiciones dentro las negociaciones internacionales son sumamente variadas, al igual que la apreciación acerca de la gravedad del fenómeno, de sus impactos, de sus responsables y por ende, de las posibles soluciones. De nuevo, este amplio abanico de posiciones renvía al argumento de fondo de esta investigación: la crisis ambiental global identifica un problema político (Estenssoro 2014), antes que ecológico o físico. Por tanto, depende de la voluntad política y de las negociaciones que emprendan los actores involucrados.

El último punto bajo análisis remite, en cambio, a los desafíos de la gobernanza ambiental global que se han analizado anteriormente y que vale la pena recordar brevemente: si bien existe un régimen internacional que enmarca, desde la posguerra, la cuestión medioambiental y si bien existe un andamiaje liderado por “*La Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático*” (CMNUCC) que guía las iniciativas de acción climática, canaliza la financiación, empuja los avances tecnológicos y mantiene la agenda multilateral por otro lado, es a nivel regional, nacional y local, donde estas acciones se ejecutan.

Así, a los desafíos que existen a nivel multilateral y geopolítico se suma el desafío de la mala gobernanza, que no logra que las distintas escalas interactúen eficazmente entre sí. Al faltar entonces una gestión multinivel coherente y articulada entre instituciones internacionales, estados, corporaciones y actores no estatales el liderazgo de las NNUU se ve menoscabado y un sinnúmero de recursos se desperdicia en el camino.

Paralelamente a esta dispersión de capitales (materiales y humanos), actores que podrían incidir positivamente en estos procesos quedan neutralizados en su potencial de acción. Por ejemplo, se evidencia una falta de implicación de las instituciones financieras por lo que la financiación multilateral queda rezagada y no se logra una cooperación permanente en múltiples temas (EFE 2019).

Pasando finalmente al Ecuador, a la luz de estas consideraciones, las conclusiones son bastantes obvias: las capacidades negociadoras y los desafíos que enfrenta el país para implementar las iniciativas y compromisos de cambio climático no dependen solo de sus vulnerabilidades internas, sino de un entramado de factores que espacian desde las propias características globales del cambio climático, la dotación y asimetría de poderes entre los

estados del sistema internacional, la creciente fuerza de nuevos actores no estatales hasta la mala gobernanza y su incapacidad de obrar de forma coordinada entre los distintos niveles. Paralelamente, el país andino se enfrenta a grandes retos como la dependencia del petróleo, la falta de coordinación intersectorial en el tema de cambio climático y los escasos recursos financieros para la implementación de políticas que permitan generar un cambio significativo con respecto a sus emisiones de gases de efecto invernadero (Rosero 2019). Como agravante, existe una especial vulnerabilidad al cambio climático del Ecuador debido a sus características geográficas y a su escasa capacidad de respuesta (tanto institucional como económica, política y social) frente a eventos adversos (Stern 2007a). Este último punto será desarrollado a continuación.

1.1. Efectos del cambio climático en Ecuador

Muy a pesar de la situación, países como el Ecuador siguen rezagados con respecto a la necesidad de armar un equipo negociador permanente en su desempeño, en su composición y preparado acerca de los retos que esta compleja profesión requiere.

En este capítulo se explorarán, como caso de estudio, los mayores retos y desafíos que el Ecuador enfrenta, tanto desde el punto de vista endógeno es decir, las vulnerabilidades internas, propias del país con respecto a la posibilidad de consolidar capacidades negociadoras a la luz del modelo colaborativo-integrativo de negociación, como desde el punto de vista exógeno, las vulnerabilidades externas, asociadas al rol de Ecuador dentro del sistema internacional.

El primer antecedente histórico de importancia global en materia de cambio climático y de las respectivas negociaciones remonta a *La Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático* (Naciones Unidas 2015).

La CMNUCC entró en funcionamiento en 1994 con el objetivo de estabilizar la emisión de gases de efecto invernadero (GEI) producto de la actividad humana (Naciones Unidas 2015).³⁰ En su marco se oficializó el Protocolo de Kioto, como aplicación práctica vinculante para los países firmantes. Adoptado en 1997 y entrado en vigor en 2005, fue ratificado por 192 de las partes (Estados Unidos firmó en un primer momento, nunca llegó

³⁰ El Cuarto Reporte del IPCC afirma claramente que el fenómeno del cambio climático es *inequívoco*, como demuestra, entre otros notables estragos, el aumento de temperaturas promedio en la superficie terrestre y en los océanos a partir de la Revolución Industrial. Los efectos del cambio climático incluyen: elevación de la temperatura global, aumento del nivel y acidificación del mar, derretimiento de los glaciares, hielo y nieve, cambios en la frecuencia e intensidad de eventos climáticos extremos, cambios en los ecosistemas y en los patrones de la biodiversidad. (IPCC 2007).

a ratificarlo) e imponía a 37 países desarrollados (Naciones Unidas 2015, Anexo 1) reducciones de emisiones de un 5,2% de media con respecto a 1990 (8% para la UE, en aplicación del *Burden Sharing Agreement* (reparto de carga de las emisiones totales asignadas a cada estado miembro) en el periodo de 2008 a 2012 (Naciones Unidas 2015).

Pronto, el escenario internacional, caracterizado por la presencia de las grandes economías emergentes³¹ y un creciente y descontrolado nivel global de emisiones por partes de actividades antropogénicas, evidenciaba de forma contundente la falta de ambición del Protocolo y planteaba la necesidad de encontrar un instrumento jurídico vinculante y de aplicación general que lo reemplace y que imponga reducciones mucho más drásticas. Según el primer Informe del IPCC del 2005, para América Central y América del Sur, se podía esperar una reducción del suministro de agua como resultado de una disminución de las precipitaciones. La gran biodiversidad de esta región podría sufrir una pérdida significativa de especies e incluso, en un caso extremo, un reemplazo progresivo de la Amazonía oriental por sabana debido al fenómeno de la desertificación.

Adicionalmente, América del Sur sufriría una disminución notable de su rendimiento agropecuario, lo que implicará un encarecimiento del precio de los alimentos y la propagación de múltiples enfermedades relacionadas a la malnutrición (IPCC s. f.).³²

También se pronosticaba que la precipitación anual decrecería en gran parte de América Central y en el sur de los Andes. En el caso concreto del Ecuador, país megadiverso con complejos ecosistemas naturales, la pluviosidad estacional aumentaría, lo que tendría efectos inicialmente beneficiosos en cultivos de baja altura pero posteriormente, esta condición daría lugar a problemas de mediano y largo plazo con respecto a la soberanía alimentaria del país (IPCC 2007).

Como el IPCC indica, los países en vía de desarrollo son indudablemente los más afectados por los efectos desastrosos del cambio climático, al tener una mayor vulnerabilidad económica y menor resiliencia y capacidad de respuesta frente a catástrofes y eventos extremos.

³¹ Nos referimos a los BRICS: Rusia, Brasil, India, China y Sudáfrica, cuyas economías crecen a tasas aproximadas entre el 5 y el 12% anuales, y cuyas matrices energéticas son sumamente sucias al basarse sustancialmente en el uso intensivo de carbón negro y al no tener mecanismos de control de emisiones como ocurre en Europa con el *EU ETS, European Trading Scheme* (EU 2017). Nota de la autora.

³² Según el Art. 1 el Protocolo de Kioto, en su punto 3, por *Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático* se entiende el grupo intergubernamental de expertos sobre el cambio climático establecido conjuntamente por la Organización Meteorológica Mundial y por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente en 1988. (Naciones Unidas 2015).

Estas consideraciones imponen dar prioridad a sus necesidades, con especial consideración para pequeños países insulares, países con zonas costeras bajas, países con zonas áridas y semiáridas, con zonas de cobertura forestal y zonas expuestas al deterioro forestal; países con zonas propensas a los desastres naturales, zonas expuesta a la sequía y a la desertificación, zonas de alta contaminación atmosférica urbana, zonas de ecosistemas frágiles, incluidos los ecosistemas montañosos; países cuyas economías dependen en gran medida de los ingresos generados por la producción, el procesamiento y la exportación de combustibles fósiles y productos asociados de energía intensiva; países sin litoral y países de tránsito; países cuyas economías son vulnerables a los efectos adversos de las medidas de respuesta a los cambios climáticos (IPCC 2015).

A pesar de que el cambio climático represente el problema geopolítico más importante del siglo veinte y uno, en el panorama internacional no hay muestras concretas de entender a fondo la gravedad del tema y los tomadores de decisiones que encabezan la economía mundial hacen oídos sordos a estas amenazas, que ya son realidad en muchos países. El motivo de esta sordera no radica en una actitud de ignorancia o irresponsabilidad ambiental, sino, más bien, en negativa de los países del Norte bajo algunos puntos de vista: se resisten a actuar y a asumir sus responsabilidades históricas con respecto al nivel de emisiones alcanzado, es decir se resisten a implementar medidas de mitigación; se resisten a rebajar su nivel de vida, estándares energéticos y de consumo; se resisten a perder su hegemonía intelectual y política dentro del debate ambiental y finalmente, se resisten a asumir los costos materiales y políticos que las acciones climáticas representan en términos de votos en las urnas dentro de sus países y en términos de recursos económicos a destinar a la lucha. Todas estas “resistencias” se sintetizan (y se fusiona) en una falta de voluntad política hacia implementar acciones contundentes y definitivas que resuelvan la actual crisis ambiental global.

Sobre este trasfondo, sin lugar a duda muy alarmante, se perfila la posibilidad que los equipos negociadores de los países más perjudicados puedan de algún modo limar las inmensas asimetrías existentes. La buena noticia es que, de existir voluntad política y acciones correctivas rápidas, las limitaciones endógenas podrían ser contrarrestadas (o al menos podrían ser reducidas) en tiempos relativamente breves. Para este paso, se necesitan acciones y planificación por parte de los tomadores de decisión nacionales. Solo de este modo podrán consolidarse (y progresivamente fortalecerse) equipos negociadores profesionalizados, deslindados de vaivenes políticos y altamente preparados, a la luz de

los dictámenes de la metodología colaborativa-integrativa basada en intereses y en la generación de valor.

1.2. Negociaciones y perfilamiento de grupos negociadores entre Copenhague (COP 2010) y París (COP 2015)

Más allá de la retórica de la lucha global al cambio climático y de las responsabilidades históricas de los países industrializados por haber causado la casi totalidad de las emisiones globales, el historial de las *Conferencias de las Partes* (COP) ha manifestado claramente la existencia de dos grupos muy definidos y profundamente antagonistas en sus agendas y prioridades. Por un lado, el bloque de los países desarrollados, que pueden resumirse en los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)³³ y por el otro, el bloque de los países en vía de desarrollo, con necesidades muy diferentes, vinculadas principalmente a la satisfacción de carencias básicas en sus sociedades (educación, salud e infraestructura).

Desde este segundo enfoque, las medidas que se reclaman son principalmente de adaptación al cambio climático, *ya no* de mitigación, cuya responsabilidad debe recaer, según estos países, sobre las economías desarrolladas.³⁴ Esta preminencia conceptual de la adaptación versus la mitigación, es decir, el hecho de priorizar políticas de contención de los efectos del cambio climático versus políticas de reducción de emisiones de los gases de efecto invernadero en sus economías nacionales, es debida a que los impactos del cambio climático son mucho mayores en países en vía de desarrollo debido a su débil capacidad de respuesta, tanto desde el punto de vista económico, como desde el punto de vista institucional. A esto se suma la responsabilidad histórica que, según los enunciados de la Convención del mil novecientos noventa y ocho ('98) y según la posición del bloque de países del Sur, debe recaer sobre sus directos responsables: los países del Norte.

Desde un punto de vista de equilibrios y dotación de poderes, es evidente como, más allá del desempeño de las respectivas agendas negociadoras de los dos grupos, el

³³Organismo de cooperación internacional compuesto por 37 estados, con el fin de coordinar, de modo conjunto, sus políticas económicas y sociales. Cuando se menciona la OCDE, se quiere a menudo hacer referencia a los países más ricos del mundo, puesto que este organismo, en efecto, reúne a las economías más consolidadas del planeta.

³⁴ Como es obvio, los mayores emisores (ya no las economías en desarrollo) son los que deben implementar políticas de mitigación (reducción de emisiones) puesto que las emisiones son directamente proporcionales al nivel de industrialización de los países. Nota de la autora.

conjunto más débil es el representado por las economías en vía de desarrollo, que el Protocolo de Kioto reúne bajo el nombre de países No Anexo I.

Estos países tienen una representación débil frente a los países desarrollados en el espacio multilateral debido a graves asimetrías de poder, tanto internas (preparación negociadora, recursos para las delegaciones, conformación de los equipos, entre otros aspectos), como externas (asimetrías que se deben al diferente “peso específico” que los países tienen entre ellos dentro de la geopolítica mundial) (Mogro 2013).

Por otro lado, como se analizará en las páginas a continuación, las Naciones Unidas aseguran el principio de “un país, un voto”, lo que abre importantes brechas para una participación más activa y contundente por parte de los países en desarrollo, al desvincular el peso de cada voto del tamaño o de la importancia de un país comparativamente con otro.

Para efectos de este estudio, analizaremos el perfil del equipo ecuatoriano en el marco de las convenciones del Protocolo de Kioto a partir de la COP en Copenhague (2010), encuentro considerado un fracaso rotundo: además de no conseguir resultados vinculantes, no se contó con el consenso de las partes (Romo 2017, entrevista personal). Al contrario, el evento mostró, una vez más, la gran falta de voluntad política existente con respecto a asumir compromisos vinculantes por parte de los países industrializados. En este contexto, la misión ecuatoriana ratificaba su compromiso a cumplir la ruta establecida en Bali, exigiendo, para estos fines, transferencia de tecnología y que los países desarrollados asumieran la mayor parte del esfuerzo de mitigación (SENPLADES 2013). Por el resto, no hubo aportes significativos. Países como EE. UU., Canadá, Rusia, Japón, Alemania, Gran Bretaña, Francia e Italia bloquearon las negociaciones, por lo que, al final, el acuerdo tuvo características arbitrarias y limitadas, frente a la indignación del mundo entero. Ecuador manifestó un abierto rechazo a la actitud de boicot de los países industrializados y se limitó a puntualizar su compromiso con la implementación de las Iniciativas Yasuní-ITT, Socio Bosque y Galápagos Energía Renovable, acciones que se retomarían en la siguiente cita mexicana (SENPLADES 2013).

Si bien la COP-15 se caracterizó por una extraordinaria movilización de la sociedad civil a nivel mundial, (al mismo tiempo que se lograba la presencia y una incidencia importante del bloque de los *países hermanos*, UNASUR, ALBA y G7) Ecuador no suscribió las decisiones tomadas en la ciudad danesa. Al contrario, el país andino denunciaba la falta de transparencia e inclusión de los procesos de decisión que habían caracterizado la conferencia (SENPLADES 2013). Finalmente, el acuerdo fue una

declaración conjunta de menos de treinta países a puertas cerradas, en abierta violación al principio de transparencia de las Naciones Unidas (SENPLADES 2013).

En la siguiente COP (Cancún 2010) se mantenían profundas discrepancias, no solo entre países desarrollados y países en desarrollo, sino dentro de los mismos bloques.

Como hecho positivo de la conferencia, el país anfitrión pudo plantear la propuesta de establecer un Fondo Verde que las naciones debían capitalizar para posteriormente financiar proyectos de reducción de emisiones en todo el mundo, con prioridad hacia los países más pobres. Como otra iniciativa novedosa, México sostuvo una corresponsabilidad de los países en desarrollo frente al cambio climático, posición rechazada por el grupo de países del ALBA, especialmente por Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua y Ecuador (SENPLADES 2013). A esto se sumaba que el grupo ALBA rechazaba cualquier política de mitigación a partir de mecanismos del mercado, viendo en estos solo un *truco*³⁵ para evitar asumir costosas medidas de mitigación.³⁶

No obstante estas discrepancias, se logró aprobar un acuerdo de alcance limitado: se ratificaba la creación del Fondo Verde, que sería alimentado con fondos públicos y privados de los países desarrollados, pero se excluía América Latina del acuerdo.

Con respecto a Ecuador, si por un lado en Cancún el equipo negociador conseguía posicionar los intereses nacionales y del bloque de tal modo que estos pudieran ser parte integrante de los acuerdos finales, por otro lado, los acuerdos de Cancún no pasaron de ser manifestaciones de buena voluntad lo que redujo el alcance de los resultados (SENPLADES 2013).

En la COP-17 de Durban, Sud África quiso asegurar la existencia de un Segundo Período de Compromisos del Protocolo de Kioto pero el propósito no fue alcanzado en su totalidad: se definió que existiría un segundo periodo de compromisos, pero no cuáles serían los objetivos de reducción de emisiones o los plazos. Por el resto, en Durban la delegación ecuatoriana mantuvo sus intereses en línea con la hoja de ruta de Bali, lo que representaba un objetivo “obsoleto”, si se considera que Bali había definido un calendario de acciones y programas en aras a lograr un acuerdo global sobre el cambio climático para el 2009, es decir, para la COP-15 de Copenhague.

³⁵ Una forma de evitar.

³⁶ Es el caso de los llamados mercados de carbono que son mecanismos financieros establecidos por el protocolo de Kioto con el fin de reducir emisiones vía-mercado: un concepto muy cuestionado por amplios grupos de ONG y ambientalistas, entre otros detractores de la comunidad científica (Brand et al. 2009)

Con respecto a otros logros, los acuerdos alcanzados mostraban un nuevo panorama en la negociación: Estados Unidos y China (los mayores emisores de gases de efecto invernadero a nivel mundial), se sumaron a 190 países, con excepción de Rusia, Japón y Canadá, para aprobar la Plataforma de Durban. Si por un lado este hecho representó un avance, por el otro, los detalles de transición entre períodos de compromisos quedaban peligrosamente pendientes.

Adicionalmente, el Fondo Verde propuesto en México seguía siendo una caja vacía. Una vez más, los países ricos conseguían evitar sus responsabilidades financieras, por lo que el fondo no llegaba a reunir los recursos ofertados. A este incumplimiento se sumaba una coyuntura de bonanza extractivista, con nuevos yacimientos de petróleo, gas y bauxita, escenario que evidentemente dificultó aún más el discurso de los grupos negociadores (SENPLADES 2013).

En Doha, Qatar (COP-18) se pudo alcanzar un acuerdo para prorrogar hasta 2020 el segundo periodo de compromiso del Protocolo de Kioto. Después de dos semanas de frustrantes y agotadoras negociaciones, las partes alcanzaban un acuerdo de mínimos conocido como Puerta Climática de Doha, que básicamente extendía el Protocolo de Kioto, que expiraba en 2012, hasta el año 2020. Pero el acuerdo nacía con un grave vicio *ab origine*: el hecho de imponer obligaciones para muy pocos países (UE, Australia, Noruega y Croacia), (cuyas emisiones de CO2 equivalente apenas suponían el 30 por ciento de las emisiones globales- y el hecho de no contar con actores importantes como Rusia, Japón y Canadá. Al contrario, estos países se retiraron del mismo.

En Varsovia, Polonia (COP-19), se hizo evidente la inexistencia de un equipo de negociadores para Ecuador puesto que la delegación del país contaba con apenas tres miembros que debían afanosamente rotar en las plenarias y grupos de trabajo. Como puede imaginarse, esta circunstancia repercutió en la capacidad de procesar los flujos de información de las reuniones (SENPLADES 2013). A esto se añadió la ausencia de algunos miembros de la delegación, cuya presencia era esperada y sobre la cual se contaba para racionalizar la rotación de los funcionarios a los eventos. Como resultado, la presencia del país en las mesas negociadoras fue fuertemente limitada, así como su capacidad de incidir en la toma de decisiones. Debido a estas deficiencias logísticas, apenas pudieron generarse acuerdos con respecto a las normativas de REDD.³⁷ Con

³⁷ Reducción de Emisiones por Deforestación y Degradación. La sigla corresponde a un programa de Naciones Unidas, el Programa REDD, para mayor informaciones se vea: <http://www.un-redd.org/AboutUN-REDDProgramme/tabid/102613/Default.aspx>

respecto a su Contribución Tentativa Determinada a Nivel Nacional (INDC) Ecuador decidió no ratificarla, al considerar que estas contribuciones eran un ejercicio realizado antes de la finalización de las negociaciones que dieron paso al Acuerdo de París (Mogro 2017).³⁸ La presentación de la primera INDC ocurrirá dos años más tarde, en marzo 2107 y su periodo de implementación se extenderá entre el año 2020 y el año 2025.

La siguiente COP-20, en la ciudad de Lima, Perú (2014) fue una conferencia de transición, debido a la gran expectativa generada por la sucesiva reunión de París. Cabe destacar que se trató de la primera conferencia de las partes en la región latinoamericana, lo que no dejó de tener un cierto simbolismo político, al reunir la región un gran número de economías en desarrollo, consideradas particularmente vulnerables a los impactos del cambio climático (Greene 2016, entrevista personal). Entre los éxitos de la conferencia puede destacarse el denominado *Llamado de Lima para la Acción Climática*: un documento que establecía la necesidad de una acción conjunta de los países del todo el mundo para no superar los 2 grados de temperatura por encima del nivel preindustrial (Acurio 2015).

Como resultado, luego de dos meses de la COP de Lima se aprobaba un texto de negociación para un nuevo acuerdo, que sería analizado en la siguiente COP. Esta iniciativa marcaría un hito ya que, por primera vez, se contaba con un documento aprobado de manera unánime (Mogro 2013). A pesar que el equipo negociador ecuatoriano tuvo una intensa participación en los grupos de trabajo y plenarias, de estas reuniones salieron solo iniciativas a medias, finalizadas a no trabar el consenso y a no perjudicar el andamiaje de las negociaciones para la más importante COP 21.

Durante la última COP de París (COP 21) en diciembre de 2015 los países llegaron a un acuerdo que fue suscrito simbólicamente el día de la Tierra en Nueva York y que Ecuador no firmó. El Acuerdo de París, si por un lado marcaba un momento histórico por conseguir involucrar a todos los países del mundo con el objetivo de actuar ante el cambio climático (Mogro 2013), por el otro planteaba un compromiso no vinculante, que ni siquiera mencionaba las palabras *combustibles fósiles*.³⁹

³⁸ Para Andrés Mogro (2017) las INDC fue un ejercicio preparatorio para que el país identifique posibles compromisos nacionales en la lucha al cambio climático. El INDC era entonces un compromiso tentativo de lo que los países podrían presentar en el marco del Acuerdo de París. La presentación de la primera INDC ocurrirá dos años más tarde, en marzo 2017.

³⁹ Los combustibles fósiles petróleo, carbón y gas representan la fuente principal de las emisiones de gases de efecto invernadero. El hecho deliberado de no mencionarlos corresponde a una voluntad política latente de no querer contrastar países poderosos del sistema internacional, cuyas economías justamente se sustentan en un uso intensivo de dichas fuentes. Es el caso de los mayores emisores mundiales, China y Estados Unidos (Greene 2016).

Con respecto al Ecuador, su aporte, luego de la COP-21 queda plasmado en las Contribuciones Tentativas Nacionalmente Determinadas (INDC), presentadas el primero de octubre del 2015 a la ONU. Este documento es de gran importancia ya que plasma los compromisos que el Ecuador asume como país para contribuir a la mitigación del cambio climático. Dicho compromiso se concreta en planes y acciones post 2020, a pesar de que puede ser modificado y que debe revisarse cada cinco años. Cabe resaltar que las INDC de Ecuador proponen lineamientos, políticas nacionales y medidas especialmente pensadas para los dos sectores de mayor emisión de GEI: concretamente, la energía y deforestación/cambio de uso del suelo. Se trata de medidas que buscan reducir hasta un 25% de las emisiones del sector energía con relación al escenario de *Business as Usual* (BAU).⁴⁰ A pesar de las buenas intenciones, en calidad de país megadiverso y de país altamente vulnerable a los efectos adversos del cambio climático (Stern 2007a), el Ecuador podría aportar mucho más a la mitigación global de emisiones, Indica Romo (2017). A este propósito, existe una expresa recomendación de la Agencia Internacional de Energía (IEA) en su informe del 2013 según la cual se instaba al país andino dejar el 80% de las reservas conocidas de carbón y el 50% de las reservas conocidas de petróleo en el subsuelo ya que solo de este modo iba a poderse alcanzar la meta de los 2°C.⁴¹

Hasta ahora, durante el complejo y largo trayecto de las convenciones de las partes, desde Copenhague en 2010 hasta Lima en 2014, han sido siempre evidentes los diferentes (a menudo contrapuestos) intereses de los países. Las economías industrializadas son las responsables del incremento de las emisiones de modo exponencial desde la Revolución Industrial, pero han protagonizado acciones absolutamente inconsistentes con respecto a las exigencias que plantea la lucha al cambio climático y que el IPCC recalca persistentemente. El motivo es sencillo: la industria petrolera y la matriz energética convencional basada en carbón fósil no es compatible con las iniciativas que pretenden salvaguardar la estabilidad climática, al obligar los países a asumir costos notables de reconversión energética (Heinberg 2009). Lamentablemente, las políticas y los costos de cambio climático van en contra de los intereses de la mayor industria al mundo: la industria de las energías no renovables (carbón, petróleo y gas).

Según el discurso de los países en vía de desarrollo, el desbalance causado por el crecimiento económico de los países actualmente industrializados crea una deuda

⁴⁰ El término *business as usual* se utiliza a menudo dentro del lenguaje medioambiental, con el fin de indicar una situación de statu quo, dentro de un contexto bajo análisis. Nota de la autora.

⁴¹ Declaración en la carta de CEDENMA dirigida al Ministerio del Ambiente, 11 de mayo 2016.

ecológica que debe traducirse en una transferencia de financiamiento, tecnología desde países desarrollados hacia países en desarrollo. Así, la agenda del Ecuador se basa en que el régimen climático global establezca un marco de cooperación que permita a los países en desarrollo implementar las medidas que se requieren para combatir el cambio climático reconociendo sus prioridades, necesidades y circunstancias especiales.

Otro punto importante para los países en vía de desarrollo es que la perspectiva de los países desarrollados, según la cual deben establecerse compromisos no diferenciados para todos los países, no logre imponerse (Romo 2017, entrevista personal). Esta perspectiva es del todo rechazada puesto que no tiene en cuenta los distintos niveles de desarrollo y riqueza de los países y puesto que ignora las mayores responsabilidades de las economías hoy en día sólidas y prósperas.

Se trata de un punto que la Cumbre de Río destacó fuertemente, afirmando que las responsabilidades de contener, reducir y eliminar los daños al medioambiente deben recaer en los estados que los causaron. En línea con estos argumentos, las economías en desarrollo consideran injusta una política global ambiental que imponga compromisos indiferenciados ya que sus países tienen necesidades imperiosas de desarrollo en sus agendas nacionales (infraestructura, salud, educación) y estas necesidades se consideran prioritarias. De modo complementario con este discurso, existe un reclamo de fondo por parte de los países en desarrollo: los mayores responsables del calentamiento global son las economías que hoy en día concentran el mayor número de industrias pesadas intensivas en energía, como papeleras, cementeras, vidrieras, siderúrgicas y farmacéuticas (Heinberg 2009). Estas consideraciones hacen que sean estos países, (ya no los países que recién se encuentran consolidando sus economías), los que deben asumir los mayores costos de las políticas climáticas.

2. Posiciones, intereses y discursos

Como se ha constatado en el Capítulo II de este trabajo, podemos diferenciar dos discursos dentro del complejo ámbito de las negociaciones multilaterales del cambio climático: el discurso de las Partes del Anexo I y el discurso de las Partes no Anexo I del Protocolo de Kioto. Si bien ambos grupos coinciden en que hay que aplicar los principios y compromisos que la convención⁴² y del protocolo establecen, dichos grupos divergen

⁴² Aunque no se ha acordado cómo.

en distintos aspectos, con referencia a este criterio.⁴³ Los puntos de contraste pueden resumirse en dos aspectos de fondo: las partes divergen con respecto a los intereses que hay que priorizar en la agenda multilateral y divergen con respecto a la interpretación de los principios de la convención. Como consecuencia, los respectivos bloques negociadores interpretan de modo distinto el rol que cada uno debe tener en la lucha, sus responsabilidades y sus mutuas expectativas. Estas diferencias complejizan notablemente las negociaciones multilaterales del cambio climático, agregando dificultades de gestión a un tema problemático por sus notables implicaciones económicas y políticas globales, entre otros aspectos. Así, desde las primeras COP de cambio climático, en los años setenta, las negociaciones se mostraron sumamente enredadas y antagónicas. El motivo de esta complejidad se debía a que los discursos de los dos bloques, (países desarrollados y países en vía de desarrollo) eran profundamente distintos, por no decir, del todo contrapuestos.

Con respecto a los intereses, los países en desarrollo consideran que los esfuerzos de mitigación deben ser liderados a partir de los países desarrollados⁴⁴ debido a que estos son los países históricamente responsables del nivel de las emisiones alcanzado en la actualidad. A estas consideraciones se suma que, según los países en vía de desarrollo, existen en sus agendas prioridades más importantes que la mitigación del cambio climático: es el caso, por ejemplo, del derecho al desarrollo sostenible, reconocido por el cuarto principio de la convención, según el cual el desarrollo de la generación presente no puede comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. Esta definición fusionaba en un solo concepto las ideas de desarrollo y medioambiente, obligando los países del Norte a aceptar el hecho que la eliminación

⁴³ En este sentido, el *criterio*, que, como recordaremos representa uno de los siete elementos de la metodología de Harvard, es dado por una disposición legal y en teoría vinculante: la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático (CMNUCC). Creada en 1992 fue posteriormente viabilizada por el Protocolo de Kioto en 1997. Nota de la autora.

⁴⁴ Las Partes del Anexo I del Protocolo de Kioto incluyen a países industrializados que son miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y a países con economías en transición (EIT, por sus siglas en inglés). Las Partes del Anexo II reúnen en cambio a los países del Anexo I, menos las EIT. A diferencia del grupo anterior, están comprometidas bajo los artículos 4.3, 4.4 y 4.5 de la convención a asegurar a los países en vías de desarrollo los recursos financieros necesarios para llevar a cabo actividades de lucha al cambio climático como acciones de mitigación y adaptación. Este grupo está conformado, en gran parte, por países en desarrollo y presenta una gran variedad de situaciones. De hecho, los artículos 4.8 y 4.9 distinguen, dentro de este ámbito, a un grupo de países particularmente vulnerables a los efectos adversos del cambio climático: los países menos desarrollados (de sus siglas en inglés: LDC, *Least Developed Countries*).

del subdesarrollo era condición *sine qua non* para producir mejoras sustantivas en el medioambiente (Estenssoro 2014).

Así, la erradicación de la pobreza, el desarrollo de infraestructura básica, de la educación o de la salud pública son definitivamente temas prioritarios y requieren ser reconocidos por la comunidad internacional (Mogro 2013). En este sentido, las deficiencias estructurales de sus economías, junto a sus limitados recursos económicos impiden una adecuada respuesta a los efectos adversos del cambio climático. Por otro lado, su potencial de mitigación de gases de efecto invernadero (GEI) es también limitado, por no tratarse de economías altamente industrializadas.⁴⁵

Estas circunstancias desfavorables se resumen en que los países en vía de desarrollo necesitan medidas de adaptación⁴⁶ más que políticas de mitigación. El pilar de estos argumentos es que los países desarrollados han apuntalado su crecimiento económico en base de emisiones desmesuradas. Por tanto, este modelo se ha revelado insostenible y no se considera justo que se impongan a los países en vía de desarrollo condicionantes a su derecho al crecimiento económico.

A parte estas consideraciones, desde la perspectiva de los países en desarrollo, las políticas y actitudes de los países desarrollados demuestran una evidente resistencia hacia mantenerse dentro de los rangos indicados por el IPCC que establecen un umbral máximo de los dos grados centígrados de temperatura (IPCC 2007). Así, a la responsabilidad histórica de los países industrializados por el nivel de emisiones actual, se añade, según los países en desarrollo, una notoria falta de voluntad política hacia implementar medidas

⁴⁵ El nivel de emisiones de gases de efecto invernadero es directamente proporcional al nivel de industrialización de las economías de los países. Así, países con altos niveles de desarrollo industrial tienden a producir más emisiones versus países más atrasados. Por otro lado, se ha observado que, en el largo periodo, países altamente industrializados tienden a bajar sus niveles de emisiones, debido a la implementación de políticas de mitigación, medidas de eficiencia energética y tecnologías verdes (Gore 2009).

⁴⁶ La *Adaptación* se enmarca en el artículo 4.1 (b) de la Convención, según el cual las Partes deben formular, aplicar, publicar y actualizar regularmente programas nacionales y según proceda regionales, que contengan medidas orientadas, *inter alia*, a facilitar la adaptación adecuada al cambio climático. De igual manera, el artículo 4.1 (e) hace un llamado a las Partes para que estas cooperen en los preparativos para la adaptación a los impactos del cambio climático. Por su lado, la *Mitigación* se enmarca en el artículo 2 de la Convención, que destaca que su objetivo último es lograr, en concordancia con las provisiones relevantes de la misma, la estabilización de concentraciones de gases de efecto invernadero en la atmósfera a un nivel que prevenga una interferencia peligrosa con el sistema climático. Una de las críticas más recurrentes por parte de los países No Anexo I es que el enfoque de la Convención está mucho más orientado hacia la mitigación que hacia la adaptación, lo que se traduce en un descuido de temas prioritarios para los países en desarrollo. Este desbalance representa el eje vertebrador de las disputas entre países en desarrollo y países desarrollados (Mogro 2013).

correctivas, tanto respecto a sus patrones de producción y consumo, como respecto a la implementación de las políticas climáticas.

Por estas complejas razones, los países industrializados deberían, (desde la perspectiva de los países en desarrollo) no solo implementar medidas de mitigación sino ampliar su nivel de compromisos, transferir tecnología y asegurar asistencia a los países en desarrollo. Esta transferencia debería ser *la necesaria*, es decir, la que realmente implementa acciones de apoyo a las economías nacionales y que no busca apoyar las prioridades de los países que brindan la ayuda.⁴⁷ De igual modo, la transferencia debería priorizar políticas en ámbitos de mayores emisiones (IPCC 2007).

Hasta la fecha, los fondos verdes climáticos que las diferentes COP han activado no dan muestra de ser operativos, o en todo caso, lo están a medias. Al contrario, algunos países desarrollados como los EEUU consideran que debe reinterpretarse el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas lo que podría llevar a nuevos conflictos, puesto que se trata de un punto que no es aceptable para los países en desarrollo (Mogro 2017).

2.1. Países desarrollados

Por su lado, los países desarrollados reconocen su responsabilidad histórica con respecto al actual nivel global de emisiones y reconocen que dicho nivel se debe al desarrollo industrial exponencial que ha caracterizado sus economías desde 1750. Este desarrollo se ha incrementado notablemente a partir de la revolución industrial y ha alcanzado niveles extraordinarios posteriormente a la Segunda Guerra Mundial (Larrea 2014). Pero los países ricos reclaman que este modelo de desarrollo de la economía mundial ya no es viable y que los países en desarrollo no pueden pretender continuar en la misma senda de crecimiento puesto que esta actitud llevaría a un colapso civilizatorio.

Adicionalmente, los países del Norte argumentan que el escenario de la economía mundial ha cambiado desde Kioto, al aparecer nuevas economías emergentes con un notable nivel de emisiones y con fuentes energéticas sumamente sucias. Por tanto, según los países desarrollados, estas grandes economías en desarrollo deben comprometerse a reducir las emisiones y a cambiar su matriz energética (IEA 2013).

⁴⁷ Mogro (2017) llama la atención sobre el peligro de recibir tecnologías obsoletas o tecnologías que, para su implementación y continuidad, necesitan de insumos que a su vez deben ser transferidos por parte del país donante, creando una posible dependencia estructural de las economías en desarrollo.

Si bien entonces la convención afirma, en su primer principio, que las partes deben proteger el sistema climático para el beneficio de las generaciones presentes y futuras, en la base de la equidad y en concordancia con el principio de responsabilidades comunes diferenciadas y capacidades respectivas (UNESCO 1997), resulta imposible que los países desarrollados puedan implementar medidas exitosas de mitigación dentro de los mencionados parámetros de la ciencia, si el 55% de las emisiones proviene de estos grandes países en desarrollo (IEA 2013).⁴⁸

A partir de estas constataciones, los países industrializados argumentan que el modelo de desarrollo económico actual no es viable y que bajo ninguna consideración puede constituir un derecho para los países desarrollados. Esto significa que, en el régimen climático actual, estos países deben renunciar a un ritmo de crecimiento similar al que tuvieron los países desarrollados. Caso contrario, no se va a poder contrarrestar el cambio climático y las consecuencias para el planeta serían irreversibles (Peters 2014).

Entre las dos posiciones de los países desarrollados y de los países en vía de desarrollo se halla una tercera perspectiva: el enfoque científico. Esta última perspectiva se atiene a las directrices de la mayor autoridad científica mundial en materia de lucha al cambio climático: el Panel Intergubernamental de Cambio Climático (IPCC, por sus siglas en inglés). Dicho órgano internacional es encargado de evaluar los conocimientos científicos relativos al cambio climático, al igual que sus evoluciones y actualizaciones.

Muy a pesar de ser bastante conservador en sus predicciones y recomendaciones (Larrea 2016), el IPCC no logra el impacto necesario en los gobiernos del mundo.

Establecido en 1988 por iniciativa de la Organización Meteorológica Mundial (OMM) y del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), tiene entre sus objetivos el facilitar a las instancias normativas evaluaciones periódicas sobre la base científica del cambio climático, sus repercusiones y futuros riesgos (IPCC 2013).

En todos sus informes denuncia al cambio climático como un fenómeno incuestionable, que necesita de drásticas medidas de reducción de emisiones para contrarrestar sus efectos devastadores. Más en detalle, el IPCC pronostica que para finales del siglo veinte y uno la contaminación atmosférica alcanzará las 750 partes por millón,

⁴⁸ Según la Agencia Internacional para la Energía, IEA, en 2050 las emisiones de los países desarrollados bajarán de un 10%, mientras que las emisiones de los países en vía de desarrollo subirán de un 50% (Factor Co2, 2003). Esta discrepancia en las emisiones de los respectivos bloques de países se debe a que la IEA considera que en los primeros habrá una siempre mayor presencia de energías renovables y tecnologías verdes, mientras que en los segundos estas innovaciones quedarán rezagadas debido a sus limitaciones económicas y financieras. Adicionalmente, el 18% de las emisiones globales por cambio en uso del suelo corresponden a América Latina (Gore 2010)..

triplicando las concentraciones de la era preindustrial (1750). En aquel momento, las concentraciones de CO₂ eran de 280 partes por millón, las temperaturas eran aún relativamente constantes y el calor que la tierra emitía igualaba el calor que la tierra recibía. La ecuación a continuación describe el llamado equilibrio térmico de la tierra:

$$Q_{CE} = Q_{CR}$$

CE=Calor emitido

CR=Calor recibido

Este enfoque tiene la ventaja de ser aceptado por ambos bloques negociadores, pero no es puesto en práctica, a pesar de su carácter científico y de que sus sugerencias para los gobiernos de todo el mundo son consideradas una fuente imparcial de información (Larrea 2016). El tema de la inacción generalizada es particularmente grave si se tiene en cuenta que existe un diferente impacto del cambio climático hacia los actores involucrados. Así, a pesar de que los mayores emisores son las economías industrializadas, los impactos son mucho mayores en los países en desarrollo, por tener menores capacidades de respuesta frente a los estragos del fenómeno.

Como último punto, además de las amenazas a sistemas productivos, comunidades humanas y ecosistemas, esta situación genera un grave factor de presión sobre las negociaciones que realizan los países en desarrollo, constantemente obligados a supeditar cualquier otro aspecto prioritario de sus agendas a la crisis ambiental global.

2.2 Diferentes interpretaciones

Con respecto al segundo punto de divergencia entre países desarrollados y países en vía de desarrollo, este se refiere a las diferentes interpretaciones que estos dos bloques dan a los cinco principios que rigen la Convención Marco de las Naciones Unidas Sobre el Cambio Climático del 98'. Como consecuencia, los roles e intenciones de las partes han sido afectadas por estas interpretaciones y han condicionado los resultados de todas las negociaciones de las últimas cuatro décadas (UNFCCC 2006). El primer principio, contenido en el Art. 3.1 de la Convención Marco de las Naciones Unidas Sobre el Cambio Climático, afirma que:

“Las partes deberán proteger el sistema climático en beneficio de las generaciones presentes y futuras, sobre la base de la equidad y de conformidad con sus

responsabilidades comunes pero diferenciadas y sus respectivas capacidades. En consecuencia, las partes que son países desarrollados deberán tomar la iniciativa en lo que respecta a combatir el cambio climático y sus efectos adversos” (UNFCCC 2006).

Se trata de un principio muy recurrente dentro de las negociaciones y de los compromisos de las partes del Protocolo de Kioto; el mismo establece que la responsabilidad de la contaminación atmosférica, que a su vez es la causa última del calentamiento global, recae principalmente sobre los países desarrollados, por lo que estos deben realizar los mayores esfuerzos por contrarrestar sus efectos.

Como Mogro indica (2013), este principio representa el eje vertebrador del discurso que mantienen los países no Anexo I en las negociaciones ya que apunta a que los países desarrollados del Anexo I lideren todos los esfuerzos de mitigación. Estas directrices, si bien dejan claro que los países desarrollados son los responsables del fenómeno y deben cumplir los mayores esfuerzos, se plasman en una afirmación ambigua, al no concretar *cuáles son*, específicamente, estas responsabilidades (Mogro 2013).

El término *equidad* es igualmente ambiguo, puesto que no esclarece los parámetros que definen tal concepto: la equidad podría referirse al uso del espacio atmosférico, al reparto de los recursos del planeta o a la enorme brecha que existe entre pobres y países ricos, entre otros posibles aspectos (Mogro 2013).

Otro problema de interpretación radica en que el primer enunciado de la convención se base en la aceptación de los principios del desarrollo sostenible y de la equidad, que, en realidad, no reflejan conceptos fácilmente conjugables. Por un lado, el desarrollo sostenible no implica un cambio radical en la distribución de los recursos, ni en el estilo de vida, o nivel de consumo de las personas, por lo que solo representaría una salida cómoda al dilema del crecimiento (Peters 2014; Mogro 2013).

Por el otro, el principio de equidad, que entraña un reparto equitativo de los recursos del planeta, es incompatible con estas premisas, puesto que nada asegura que los problemas distributivos del planeta serán resueltos con formas de “capitalismo verde”. Al contrario, se necesitarían transformaciones mucho más radicales y profundas (Peters 2014). Así, de acuerdo con algunos analistas, a la base existe un dilema de fondo entre crecer económicamente y proteger la naturaleza, a tal punto que algunos autores indican solo dos posibles caminos para evitar el colapso ecológico: hacer el crecimiento sostenible y estabilizar el decrecimiento (Jackson 2009b).

El segundo principio, contenido en el Art. 3.2 de la convención, afirma que:

“Deberán tenerse plenamente en cuenta las necesidades específicas y las circunstancias especiales de las partes que son países en desarrollo, especialmente aquellas que son particularmente vulnerables a los efectos adversos del cambio climático, y las de aquellas partes, especialmente las partes que son países en desarrollo, que tendrán que soportar una carga anormal o desproporcionada en virtud de la Convención.” (UNFCCC 2006).

Este principio aclara que los impactos del cambio climático son tanto mayores cuanto menor es la capacidad de respuesta de los países. Pero este punto es controversial, puesto que no define de modo claro cuáles son las partes que son particularmente vulnerables a los efectos adversos del cambio climático (Mogro 2013). Algunas partes sin duda entran en esta categoría, como los pequeños estados insulares cuya existencia es de hecho seriamente amenazada por el aumento del nivel del mar. Pero otros países, como el caso del Ecuador, si bien presentan claras vulnerabilidades por sus peculiares características geográficas, tienen más dificultad para definirse como “particularmente vulnerables” frente a los efectos adversos del cambio climático⁴⁹. Ahora, existe una provisión en los artículos 4.8, 4.9 y 4.10, que imponen dar completa consideración a las necesidades de países en desarrollo:

“...especialmente de pequeños países insulares, países con zonas costeras bajas, con zonas áridas y semiáridas, zonas de cobertura forestal y zonas expuestas al deterioro forestal; países con zonas propensas a los desastres naturales, zonas expuesta a la sequía y a la desertificación, zonas de alta contaminación atmosférica urbana, zonas de ecosistemas frágiles, incluidos los ecosistemas montañosos; países cuyas economías dependen en gran medida de los ingresos generados por la producción, el procesamiento y la exportación de combustibles fósiles y productos asociados de energía intensiva; países sin litoral y países de tránsito; países cuyas economías sean vulnerables a los efectos adversos del cambio climático.” (Mogro 2013, 7).

Este listado solo representa un descriptivo genérico: su limitación radica en que no define la intensidad que deben tener estas circunstancias en los países.

Como resultado, muchos países en desarrollo cumplirán con algunos parámetros (o con la mayoría de ellos), determinando un estado de confusión a la hora de clasificar

⁴⁹ El Ecuador es específicamente mencionado en el Reporte Stern (2006) como un país altamente vulnerable al cambio climático. El *Stern Review on the Economics of Climate Change 2006* es un informe que tiene por objeto el impacto del cambio climático sobre la economía mundial. Fué elaborado por el economista Nicholas Stern bajo pedido del gobierno británico. Publicado en octubre de 2006, representa un hito en la lucha al cambio climático ya que por primera vez se hacía un llamado a los gobiernos de todo el mundo desde una perspectiva económica, (ya no estrictamente ambiental o climatológica), sobre los impactos de dicho fenómeno (Larrea 2015).

los propios países, sus vulnerabilidades y las respectivas acciones a implementar (Mogro 2013). El tercer principio de la Convención descrito en el Artículo 3.3 establece que:

“Las partes deberán tomar medidas de precaución para prever, prevenir o reducir al mínimo las causas del cambio climático y mitigar sus efectos adversos. Cuando haya amenaza de daño grave o irreversible, no deberá utilizarse la falta de absoluta certidumbre científica como razón para posponer tales medidas, tomando en cuenta que las políticas y medidas para hacer frente al cambio climático deberán ser eficaces en función de los costos a fin de asegurar beneficios mundiales al menor costo posible. Con ese fin, esas políticas y medidas deberán tener en cuenta los distintos contextos socioeconómicos, ser integrales, incluir todas las fuentes, sumideros y depósitos pertinentes de gases de efecto invernadero y abarcar todos los sectores económicos. Los esfuerzos para hacer frente al cambio climático pueden llevarse a cabo en cooperación entre las partes interesadas.” (UNFCCC 2006).

De nuevo, en el tercer principio existe una la falta de claridad de algunos conceptos puesto que no se define *cuándo* se considera que las amenazas descritas representan un daño serio e irreversible. Así, desde el discurso que mantienen los países en vía desarrollo, la falta de certitud científica es permanentemente utilizada por parte los países desarrollados como excusa para no implementar las acciones de lucha. Al contrario, según los países en desarrollo, esa circunstancia no debería usarse como razón para posponer estas medidas. A este propósito, cabe recordar que, según el IPCC, con dos grados de aumento de la temperatura media del planeta se pasa el umbral a partir del cual se darán cambios exponenciales y que la implementación de las medidas de reducción de emisiones globales necesarias para el 2020 oscila entre el 25% y el 40%.⁵⁰

El cuarto principio de la convención descrito en el Artículo 3.4, afirma que:

“Las partes tienen derecho al desarrollo sostenible y deberán promoverlo. Las políticas y medidas para proteger el sistema climático contra el cambio inducido por el ser humano deberán ser apropiadas para las condiciones específicas de cada una de las partes y estar integradas en los programas nacionales de desarrollo, tomando en cuenta que el crecimiento económico es esencial para la adopción de medidas encaminadas a hacer frente al cambio climático.” (UNFCCC 2006).

Este principio destaca que los países en vía de desarrollo tienen derecho al desarrollo sostenible (CMMAD 1992). Este concepto resalta que la lucha global frente al deterioro ambiental está irremediamente unida a la lucha al subdesarrollo. Como consecuencia, los países más atrasados tienen derecho a crecer económicamente al igual

⁵⁰ En 2014 finalizó el Quinto Informe de Evaluación del IPCC. Dicho Informe ha sido preparado por los tres grupos de trabajo, y se centra en tres ejes principales de análisis y estudio: impactos, adaptación, vulnerabilidad y mitigación del cambio climático. Estos documentos se acompañaron a un Informe de síntesis. El sexto informe culminará en 2022, según declarado por los portavoces del organismo en su última reunión en 2016 (IPCC 2013).

que otros países del mundo y la amenaza ambiental no puede de ningún modo obstaculizar este legítimo derecho. El principio de la convención especifica también que las políticas y medidas para proteger el sistema climático contra el cambio deberán ser apropiadas para las condiciones específicas de cada una de las partes. Este punto aclara que no podrá exigirse a países con capacidades económicas e institucionales limitadas un aporte que exceda sus reales posibilidades. Ahora: el cuarto principio se refiere a una tipología bien específica de desarrollo, que se institucionalizó a inicios de los años setenta, con el informe *Nuestro Futuro Común* de la Comisión Brundtland el seno de las NNUU: el desarrollo sostenible. Como el lector recordará, este concepto hace referencia al proceso que conduce a la satisfacción permanente de las necesidades actuales de la población, sin comprometer la satisfacción de necesidades futuras de las presentes generaciones y de las que vendrán. En la siguiente parte del enunciado, según la definición proporcionada por Carlos Larrea, se especifica que esta tipología de desarrollo implica no agotar ni desperdiciar los recursos naturales, no lesionar innecesariamente la calidad del ambiente, ni la salud, ni la integridad de los seres humanos donde quiera que estén (Larrea 2006: 158). Este concepto, tal y como lo describió la Comisión Brundtland, ha sido criticado por su ambigüedad (Gligo 2006 citado por Estenssoro 2014) al dejar en la penumbra las especificaciones de *cómo* se dará este tránsito sostenible hacia un mayor bienestar, que sea compartido entre el número más grande posible de la población mundial.

En definitiva, se trata de un concepto político que en su particular momento histórico sirvió para dar fin a 16 años de difíciles negociaciones entre países desarrollados y países en desarrollo (Estenssoro 2014). Pero, desde una perspectiva más actual, existen zonas de sombra conceptuales y prácticas, precisamente por haberse tratado de un tema negociado en un determinado contexto y momento histórico. Esta consideración deja sobre la mesa un futuro incierto con respecto a su materialización.

El quinto y último principio establece que las partes deben fomentar un sistema económico cooperativo y abierto que promueva el crecimiento económico sostenible para todas las partes, particularmente para países en vía de desarrollo, permitiéndoles abordar mejor los problemas asociados al cambio climático. Además, se especifica que las medidas tomadas para combatirlo, incluyendo acciones unilaterales, no deben constituir medios para una discriminación arbitraria e injustificable o una restricción al comercio internacional (UNFCCC 2006).

La idea de cooperación se refiere a la cooperación financiera y tecnológica: según la convención, los países desarrollados tienen la obligación de proveer a los países en vía de desarrollo de recursos financieros nuevos y adicionales para cubrir en su totalidad los costos incurridos en el cumplimiento de sus compromisos para la lucha al cambio climático. Eso implica promover, facilitar y financiar la transferencia o el acceso a tecnologías ambientalmente amigables a otras partes, particularmente a los países en vía de desarrollo.

Hasta la fecha, la financiación global de las políticas climáticas sigue siendo un tema muy polémico y rezagado, lo que frustra muchos países en desarrollo y agudiza el clima de desconfianza entre este bloque y los países desarrollados (Mogro 2013; Romo 2017). Como resultado, gran parte de las discusiones hacen alusión a estos compromisos y al liderazgo que se exige a los países desarrollados en la lucha, en correspondencia con el primer principio de la convención.

Las inercias con respecto a la concreción de dichos compromisos, esenciales para los países en desarrollo se debe a tres implicaciones de fondo: una implicación económica -los países desarrollados deben desembolsar ayuda y esto implica comprometer los *budgets* de sus países-; una implicación política -los países desarrollados deben “vender la idea” a sus poblaciones nacionales puesto que las fuentes de financiación el última instancia derivan de los impuestos que cada población paga- y finalmente, una implicación cultural: los países desarrollados deben complementar estas políticas con un cambio de estilo de vida y esto implica renunciar a su nivel de bienestar, dejando sobre la mesa la incógnita de cuáles y cuantos países hoy en día ricos estarían dispuestos a ello.

El panorama que se ha descrito deja claro como las posiciones y discursos de los países que se encuentran en el Anexo I y No Anexo I del Protocolo de Kioto son sumamente polarizadas, lo que significa que la identificación de una ZOPA puede no resultar fácil y debe pasar por la definición de un esquema colaborativo, que refleje los intereses de todas las partes y que genere valor para todos los *stakeholders*.

Como se evidencia en los argumentos expuestos, las premisas de estas posibles acciones colaborativas son complejas por sus implicaciones endógenas y por dos obstáculos adicionales: la falta de confianza de los países en vía de desarrollo hacia los países desarrollados y la falta de voluntad política de los países desarrollados.

2.3. Más allá de la preparación de los negociadores: el reto geopolítico, barreras culturales, ideológicas y escasez de recursos

Como su definición sugiere, la geopolítica conecta dos variables: el poder político y el espacio territorial. Este término sirve para describir un conjunto de ideas que van desde las relaciones internacionales hasta fenómenos políticos, sociales e históricos, conectados con un territorio determinado (Larousse 2009). Así, la geopolítica describe un balance entre poder político y territorio y define el posicionamiento de un país dentro del sistema internacional.

La situación de inequidad entre países del Norte y países del Sur con referencia a la problemática ambiental representa un claro ejemplo de diferencias geopolíticas. Más allá de aspectos ligados a la comunicación y a las potencialidades de la negociación para equilibrar asimetrías de poder, el tema geopolítico representa un reto central en la medida en que reproduce, en la arena de la negociación, las mismas desigualdades entre actores que compiten para defender sus propios intereses y que articulan sus posiciones -respecto a otros países- alrededor de estos intereses.

Las actuales presiones del primer mundo sobre China e India para que acepten asumir responsabilidades hacia reducir emisiones junto al mundo desarrollado son una evidencia de la existencia de un colonialismo ambiental orientado hacia perpetuar un inequitativo *statu quo*. La retórica utilizada por los países del Norte es una por la que toda acción de estos países representaría una ayuda, ya no una compensación por un daño realizado, planteamiento que India ha contestado abiertamente (Joshi 2015). En este sentido, Joshi (2015) advierte los peligros de querer renegar la bipartición entre Norte y Sur y de negar toda responsabilidad del Norte con respecto a que se concrete un crecimiento del nivel de bienestar del Sur en compensación por el pasado colonial. Estas tendencias quedan confirmadas por la actitud de los Estados Unidos, que atribuye la responsabilidad de las actuales emisiones a las economías emergentes, concretamente a India y a China (Joshi 2015).

Pero no es todo: a los mencionados retos se suman desafíos políticos, económicos, culturales e históricos que sin lugar a duda marcan límites, o por lo menos barreras, para que los países puedan posicionar sus agendas e intereses frente al resto del mundo. Este estado de cosas es evidenciado por la aparente tendencia entre los académicos a evitar investigar problemáticas que podrían cuestionar sus propios privilegios, lo que se traduce

en una tácita complicidad hacia mantener el *statu quo*, lo que perpetúa un inequitativo reparto de recursos y cargas ambientales entre países (Joshi 2015).

En esta línea, Stefan Peters destaca como uno de los mayores desafíos para generar una conexión entre los debates primermundistas con los del resto del mundo radica justamente en que cualquier opción de estrategia política implicaría una renuncia, por parte de los países ricos, a parte de sus privilegios en términos de estilo de vida (Peters 2014). Estas barreras definitivamente obstaculizan la apertura de espacios para la consolidación de nuevas versiones del bienestar, que impliquen una transformación de los modos de producción y de estilos la vida (Peters 2014).

En esta línea, otros autores subrayan como entre las barreras, existan obstáculos ligados a un cambio radical de nuestra estructura socio-económica, que radica en la escasez de recursos planetarios debido a la sobreexplotación de los últimos doscientos años. Entonces, se necesita un menor consumo de recursos materiales y energía (conservación), menos globalización (transporte marítimo, terrestre y aéreo entre países localización y continentes) y más relocalización (producción, consumo e procesamiento y transporte), indica Heinberg (2009).

Desde otro ángulo de análisis se ubican los aportes de un estudioso de negociaciones multilaterales, fundador en 1993 del *Consensus Building Institute* (CBI) y cofundador el *Program on Negotiation* de la Harvard Law School: el norteamericano Lawrence Susskind (1993). Susskind, quien lidera una amplia literatura acerca de la teoría y práctica de la construcción del consenso, destaca que, entre los mayores obstáculos en las negociaciones globales, más allá de las capacidades negociadoras y del conocimiento científico, se halla la dificultad en lidiar y superar las barreras, culturales, ideológicas y políticas entre países. Es más, muchas buenas soluciones técnicas son desechadas por no lograr superar estas diferencias (Susskind y Ali 2014). Por tanto, se necesita un proceso que construya consenso, junto a los necesarios cambios. El cisma existente entre Norte y Sur hace imposible lograr un acuerdo global si no se cambia esta perspectiva, destaca Susskind y Ali (2014).

Sobre este trasfondo, las negociaciones medioambientales presentan retos adicionales con respecto a otro tipo de negociaciones, debido a la importancia de consideraciones científicas, a la incertidumbre de los cambios, a las dinámicas ecológicas y a la necesidad de involucrar un gran número de grupos no gubernamentales, agrega Susskind y Ali (2014). Mientras estos obstáculos no se superen, es muy difícil que se

logren resultados en las negociaciones globales ambientales, independientemente de la preparación de los negociadores (Susskind y Ali 2014).

Dadas estas premisas, Susskind pasa a describir las formas en las que el enfoque del *consensus building* y las técnicas de resolución alternativas de problemas (*Alternative Dispute Resolution, ADR*, por sus siglas en inglés)⁵¹ pueden usarse para resolver una variedad de disputas que involucren la distribución de recursos escasos. Entre estas, Susskind destaca el establecimiento de prioridades de política pública, de estándares de seguridad, salud y ambiente y de criterios objetivos. (Susskind y Cruikshank 1989).

Con respecto a la consecución de acuerdos ambientales globales, Susskind ha intentado aplicar las técnicas de construcción de consenso, aduciendo que, al ser las naciones entidades soberanas, todo tipo de acuerdo multilateral debe pasar por procesos de negociaciones diplomáticas (Susskind 1993). Así, el autor explora las formas a través de las cuales pueden desarrollarse mejores prácticas para consecución de acuerdos globales involucrando formalmente a mediadores profesionales, contemplando intereses no gubernamentales y utilizando acuerdos contingentes con el objetivo de lograr un mejor balance entre política y ciencia (Susskind 1993).

La buena noticia es que, según Susskind cuando se enfrentan complejas decisiones socio-ecológicas que podrían afectar a un número muy extenso de actores, hay más posibilidades de que se logren resultados justos y equitativos si las agencias públicas implementan un enfoque de construcción de consenso. Esto se debe a que esta perspectiva puede producir acuerdos que satisfacen los intereses en competición de múltiples partes, ahorran recursos y mejoran relaciones en el largo plazo (Susskind y Crump 2008). Esto otorgará legitimidad política y criterios objetivos de resolución de conflictos, lo que fortalecerá y agregará valor a los procesos ordinarios democráticos de toma de decisión (Susskind y Crump 2008; Susskind et al. 2005).

⁵¹ Las principales técnicas de resolución de conflictos son la mediación, la negociación y el arbitraje. Se trata de mecanismos alternativos de resolución de conflictos (ADR), es decir, de formas distintas a la vía judicial para resolver un problema. Tanto en el arbitraje como en la mediación, las partes pueden disponer los términos en los que se va a llevar a cabo la negociación para resolver un conflicto y en ambos interviene un tercero imparcial. La diferencia es que, en la mediación, el mediador no puede proponer soluciones. Al contrario, el representante una figura parcial: serán las partes las que decidan la resolución del problema y lo que les diga el mediador no tiene ninguna vinculación. En el arbitraje, el tercero dictará un laudo resolviendo sobre la disputa y ese laudo será de cumplimiento obligado para las partes puesto que tiene valor de sentencia. Si una de las partes no cumple, la otra podrá acudir a un tribunal para que el tercero imponga el cumplimiento. De igual modo, no se puede discutir sobre el motivo de conflicto porque, aunque no fue un tribunal oficial quien dio la resolución, las partes acordaron de mutuo acuerdo someterse al arbitraje (Izuzquiza 2008).

Esta perspectiva representa un ejemplo más de la necesidad de visualizar y comprender todos los diferentes enfoques que pueden existir en función de las diferentes variables culturales y ambientales de cada contexto geopolítico. De igual modo, se evidencia la necesidad de articular estas diferencias hacia la formación de un acuerdo global.

Sobre el trasfondo de este breve análisis, la crisis climática ofrece una oportunidad extraordinaria no solo para desafiar los privilegios y responsabilidades en el Norte y el Sur, sino para superar la dimensión estrecha “Norte-Sur” (Joshi 2015) y transar hacia un nuevo modo de entender las relaciones dentro de un marco genuinamente global.

En este sentido, la agenda ambiental global brinda la posibilidad de reequilibrar la balanza a favor de países que necesitan estos nuevos espacios para expresar sus propias prioridades y agendas, aún sin ignorar la necesidad de contribuir (proporcionalmente a sus reales capacidades), a la superación de la crisis ambiental global. Paralelamente, las economías en desarrollo deben concientizar un hecho de fondo, que no contrasta con su legítimo derecho al crecimiento y al desarrollo de sus economías: el actual modelo de producción y consumo basado en carbón fósiles es insostenible y necesita urgentes ajustes. Esto es debido no solo a los impactos de las actividades antropogénicas y a al estilo de vida de un grupo muy reducido de población mundial sino que es debido a una situación de profunda escasez de recursos. Este hecho de fondo ubica a todos (países desarrollados y países en vía de desarrollo) en el mismo escenario de tener que buscar alternativas para la economía global.

Regresando a la aspiración del modelo cooperativo-integrativo de negociación basado en intereses, que la presente investigación propone como posible herramienta de solución a la crisis ambiental global, cabe hacer una última consideración a título de cierre de este apartado: aún dentro de todos los posibles esfuerzos de creación de consenso, más temprano que tarde todo proceso de negociación llega a un punto en donde hay que distribuir el valor que se ha creado, por lo que el acto de reclamar valor reintroduce aspectos competitivos que el enfoque cooperativo debe lograr gestionar (Susskind y Ali 2014). Aun así, las capacidades negociadoras vuelven a proponerse como una valiosa herramienta que puede contribuir a la superación de estas tensiones, en el sentido de que, más allá de la ciencia y de las políticas que emergen con cada nueva amenaza ambiental, toda sociedad necesita una cooperación pluralista. En otras palabras, toda sociedad necesita “el otro”. Por tanto, los actores involucrados deben dejar de lado intereses conflictuales y deben comprometerse a generar opciones de mutuas ganancias. Este

compromiso político es necesario por dos razones de fondo: por un lado, existe un innegable trasfondo de profundas diferencias y asimetrías de poder dentro del espacio geopolítico; y este escenario continuará existiendo. Por otro lado, como se ha destacado anteriormente, la globalización ha creado interconexiones tales que la prosperidad de un país depende de que otros actores del sistema internacional también prosperen. En este sentido, la reciente guerra comercial entre EEUU, Europa y China y los embargos económicos a algunos países conflictivos del sistema internacional son evidencia de estos argumentos.

2.4. La posición internacional del Ecuador y su capacidad de posicionar agenda en el debate ambiental existente

El régimen internacional y las negociaciones bajo el sistema de Naciones Unidas brinda la posibilidad a cualquier país de plantear y negociar su agenda dentro del escenario multilateral en condiciones de equidad formal, bajo el principio de *Un estado, un voto* (Naciones Unidas 1945). Así, el Ecuador está en la capacidad de plantear sus propuestas dentro del debate ambiental de modo independiente de su peso político-económico global. Más en general, este principio garantiza un escenario en donde las fortalezas con las que cada país se presenta dependen, en gran parte, del desarrollo de capacidades internas y de que se logre consolidar ciertos procesos (Mogro 2013).

A estas consideraciones se suman las circunstancias políticas en las que se encuentra el país, tomando en cuenta que cualquier posición o propuesta que se pueda presentar gana fuerza con relación al número y peso de los proponentes o colaboradores.

En este sentido, el Ecuador representa un país pequeño dentro de la geopolítica del cambio climático, debido a que su aporte en términos de emisiones globales planetarias es de apenas un 0,15%. Por ello, su potencial de mitigación es igualmente limitado y no incide dentro del proceso global de reducción de emisiones.

Desde un punto de vista financiero, el Ecuador presenta una débil capacidad de recepción y gestión de fondos para proyectos o programas de cofinanciamiento si se la compara con países vecinos de la región (Romo 2017, entrevista personal) Parte del problema radica en que el Ecuador mantiene relaciones con Estados Unidos y la Unión Europea bastante precarias versus otros actores regionales que, en cambio, esgrimen relaciones políticas y comerciales mucho más sólidas. A esto se suma que el Ecuador, dentro de los alineamientos en la acción climática latinoamericana, ha escogido aliados

conflictivos, que a menudo han sido indicados como bloqueadores de las negociaciones (Romo 2017). Así, debido en parte a estas decisiones de política exterior, los recursos económicos para enfrentar el cambio climático no llegan al país y los gobiernos de Ecuador, a su vez, han descuidado el fortalecimiento de la institucionalidad para el acceso al financiamiento climático (Rosero 2018).

Con respecto a las coaliciones existentes dentro del espacio multilateral, el Ecuador es parte de diversos grupos negociadores. Esta circunstancia le permite apalancarse en países en desarrollo mucho más poderosos para hacer bloque frente a los demás actores del sistema internacional y posicionar temas de su interés, amplificando, de este modo, su poder de negociación y visibilidad.

Por ejemplo, el país andino es parte de la más grande coalición de países en vía de desarrollo. Se trata del grupo de G77 más China, una coalición que se formó en 1964 y que actualmente reúne a 134 miembros. Si bien este inmenso grupo trabaja a través del establecimiento de posiciones comunes, debido al extensísimo número de miembros, no es fácil definir una agenda común que refleje fielmente los intereses específicos de cada país, menos aún los intereses de países pequeños.

El discurso y la posición del G77 más China se caracterizan por presionar hacia un aumento de ambiciones por parte de los países pertenecientes al Anexo I del Protocolo de Kioto. Estos países deberían, según el bloque, implementar urgentes e incisivas políticas de mitigación, al ser los responsables históricos del incremento global de las emisiones (Mogro 2013). Los miembros son libres de intervenir o establecer posiciones a título individual o en conjunto con otros países de la coalición con los que compartan intereses y agendas comunes (Mogro 2013).⁵² En enero del 2017, el presidente de Ecuador asumió la presidencia del grupo para ese año.

En cuanto país productor de petróleo, Ecuador pertenece también al grupo OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), que, independientemente de otras coaliciones, coordina sus posiciones y estrategias de forma conjunta entre sus miembros, pero no negocia como un grupo en el régimen ambiental global de las Naciones Unidas (Mogro 2013). Se trata de uno de los principales agrupamientos mundiales de países y se caracteriza por tener un extraordinario poder de negociación debido al control que ejerce sobre los precios del petróleo. Esta circunstancia -y su capacidad de incidir en el clima

⁵² Para más información consultar la página: <http://www.g77.org/>

económico y financiero mundial- hacen de la OPEP un poderoso grupo para la defensa de los intereses de los países productores de petróleo.⁵³ Los países miembros son también parte del G77+ China y se caracterizan por su dependencia económica del mencionado recurso. En este sentido, suelen contrastar las políticas ambientales, por lo que a menudo, muchos acuerdos no progresan por su boicot. En línea con estas preocupaciones, la OPEP ha propuesto una reestructuración de los mercados energéticos, con el fin de que los países de la OCDE reduzcan sus impuestos sobre el petróleo y eliminen subsidios tanto al carbón como a la energía nuclear (Mogro 2013). De cualquier manera, más allá del elemento común de ser países productores de petróleo, se trata de un grupo muy heterogéneo, de distintas regiones del mundo y con características sociales, económicas y políticas igualmente distintas. Este estado de cosas hace muy difícil compaginar intereses comunes, fuera de la agenda estrictamente energética (Yamin y Depledge 2004).

Otro grupo al que el Ecuador pertenece, es el grupo ALBA-TCP o de la *Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América*. Este grupo, conformado por países en vía de desarrollo de Centro y Suramérica,⁵⁴ apunta a tutelar intereses específicos de la región y presiona los países Anexo I y Anexo II al fin de cumplan los compromisos establecidos bajo la convención. Como Mogro destaca (2013), se trata de un grupo en fase de fortalecimiento, que no necesariamente hace declaraciones conjuntas en todos los temas de negociación; tiende a buscar siempre mecanismos para fortalecer las sinergias regionales entre sus integrantes y de este modo, fortalecer su posición negociadora internacional. El ALBA tiene un posicionamiento muy definido con respecto al cambio climático, que reiteró en la *Declaración Especial Sobre Cambio Climático* de la VII Cumbre del ALBA-TCP del 2010 en Cochabamba, Bolivia. En síntesis, la coalición, liderada por Bolivia, Venezuela y Ecuador, condena drásticamente la actitud de los países desarrollados por no asumir su responsabilidad histórica frente a las emisiones. Más allá de estas posiciones, el grupo denuncia un “vicio de fondo” en todo acuerdo que aspire a contrastar el cambio climático: los países desarrollados, lejos de querer implicarse en la lucha, no quieren renunciar a su estilo de vida consumista y depredador de la naturaleza,

⁵³ El término se refiere a la percepción que tienen los actores del sistema económico y financiero mundial acerca de las tendencias de la economía y finanzas mundiales. Se trata de un elemento psicológico, no necesariamente sustentado en hechos que acontecen en la realidad. Al generar percepciones, incide notablemente en las decisiones de negocios de todo agente económico. Nota de la autora.

⁵⁴ Los miembros de ALBA son: Antigua y Barbuda, Bolivia, Cuba, República Dominicana, Ecuador, Nicaragua, S. Vicente y Granadinas y Venezuela. Haití, Irán, Siria y Canadá constan como observadores mientras que Surinam y Santa Lucía son invitados especiales. Nota de la autora

como demuestra el hecho de querer apalancar sus políticas de mitigación sobre mecanismos de mercado (Cavallucci de Dalmases 2010).

Un último grupo de negociaciones al que el Ecuador pertenece es el llamado *Likeminded Developing Countries* (LMDC), una coalición que, al igual que las anteriores, se caracteriza por presionar para que las negociaciones internacionales de cambio climático progresen y para que los países ricos cumplan sus compromisos, tanto desde el punto de vista de la adaptación, (es decir, las iniciativas y medidas encaminadas a reducir la vulnerabilidad de los sistemas naturales y humanos ante los efectos reales o esperados de un cambio climático (IPCC 2014)) como desde el punto de vista de la mitigación, es decir, intervenciones humanas encaminada a reducir las fuentes o potenciar los sumideros de gases de efecto invernadero de emisiones (IPCC 2014). De nuevo, al igual que otras coaliciones, se trata de un grupo compuesto por países con características muy diversas, procedentes de igualmente diversas regiones del mundo. El LMDC es particularmente proactivo en sus planteamientos y suele negociar de modo conjunto. Se trata de un espacio político de gran relevancia en materia de cambio climático, en la medida en que comparten, en una misma agenda, intereses conjuntos de Latinoamérica y de Medio Oriente (Mogro 2013).

Como es intuitivo imaginar, el hecho de pertenecer a grupos negociadores, ya sean regionales o afuera de la región, es el reflejo de una decisión política de Ecuador que apunta a reducir las asimetrías de poder existentes en el complejo panorama geopolítico y que busca consolidar una posición de relevancia dentro del orden global. En este sentido, Mogro indica que hay una distinción entre una propuesta de un programa forestal viniendo de Colombia, Perú, Ecuador y Brasil de forma conjunta, (es decir, de una propuesta respaldada por distintos países con peso regional) y una propuesta aislada, de un solo país. Ese fué el caso de la propuesta ecuatoriana de crear un tribunal de Justicia Ambiental en la COP21 o de la propuesta del eco impuesto *Daly-Correa* (Emisiones Netas Evitadas) que no prosperaron en el seno de las NNUU (Mogro 2013).⁵⁵ Otra propuesta fallida fue la Iniciativa *Yasuní-ITT*, que apuntaba a dejar represado el petróleo de la Amazonía bajo tierra para evitar emisiones a la atmósfera de gases de efecto invernadero. Muy a pesar de su impacto positivo en la comunidad internacional, (y de la visibilidad

⁵⁵ A propósito de estas iniciativas fallidas, Mogro (2013) destaca que no tuvieron acogida porque u bien no se desarrollaron los detalles técnicos de las propuestas, o los intereses de países petroleros se veían comprometidos. Es el caso del impuesto *Daly-Correa* sobre los hidrocarburos propuesto por el Gobierno del Eco. Rafael Correa Delgado en la COP de Cancun (2010).

que se logró), tampoco esta popular iniciativa consiguió plasmarse (Molina et al. 2009; Vallejo et al. 2011), como se comentará a profundidad más adelante.

En definitiva, la posición de Ecuador dentro panorama de las negociaciones internacionales es una posición bastante híbrida: por un lado, se trata de un país altamente vulnerable a los impactos del cambio climático (Stern 2007a; Larrea 2016), con necesidades de desarrollo urgentes en temas de educación, infraestructura y salud, lo que limita aún más su capacidad de acción. Por el otro, al ser un productor de petróleo, de ingresos medios y con una agenda de cambio de matriz energética, representa un país con cierta visibilidad internacional, hecho que podría abrir nuevos espacios de maniobra con actores vinculados a estas agendas e intereses (Mogro 2017). En este sentido, los países extractivistas, al mejorar sus recaudaciones, mejoran, al menos coyunturalmente, su espacio de maniobra en la política internacional.

Cabe también destacar que el sistema de pesos y contrapesos dentro de la diplomacia global cambia continuamente, dejando espacios libres para que nuevos actores (o coaliciones de actores) puedan, inclusive sorpresivamente, ganar posiciones.

Es el caso de las actuales negociaciones del Acuerdo de París (COP-21), en donde, luego de la retirada estadounidense del mayor acuerdo mundial en materia de cambio climático, otros dos actores, (Alemania y China) han asumido el liderazgo de la lucha climática mundial. Inclusive, estos vacíos pueden a menudo tener consecuencias inesperadas: la retirada estadounidense, contrariamente a las expectativas de muchos analistas, no solo no ha desarticulado la coalición climática mundial de París, sino que, al contrario, ha fortalecido el espíritu gregario de los países. Así, países como China e India, tradicionalmente reacios a comprometerse en las políticas climáticas, han cambiado sus posiciones, fortaleciendo su compromiso en el sentido de implementar las acciones de Mitigación Nacionalmente Apropriadas (NAMAS).⁵⁶

En definitiva, la capacidad del país de posicionar su agenda dentro del debate requiere no solo de un modelo de gobernanza transparente, acorde a la realidad e intereses

⁵⁶ “Las NAMAS se refieren a cualquier acción que reduce las emisiones en los países en desarrollo y se prepara en el marco de una iniciativa gubernamental nacional. Pueden ser políticas dirigidas a cambio transformacional dentro de un sector económico, o acciones en todos los sectores de un enfoque nacional más amplio. De esta manera, una NAMA puede ser todo conjunto de acciones que reducen emisiones de gases de efecto invernadero a través de programas y políticas, con la participación tanto del sector público como del privado, pero en ámbitos específicos, ya sea sectoriales, o bien urbanos o rurales. De igual modo, apoyan y facilitan la transferencia de tecnología, el financiamiento, la creación de capacidades y están dirigidas a lograr una reducción de emisiones de gases de efecto invernadero en relación a las prácticas actuales de emisiones”. (MAE 2015)

del país, con roles y responsabilidades claras (Rosero 2018, 88) sino de políticas exteriores alineadas con estos intereses, orientadas a expandir la esfera de influencia y los posibles aliados.

En tiempos muy recientes, el Ecuador parece haber cambiado de rumbo y querer abrir su mira a la Alianza del Pacífico, Prosur y Chile. Estas nuevas tendencias dan muestra de una nueva visión geopolítica, abierta hacia una mayor participación del país en esos mercados, algo que, hasta desde una perspectiva geográfica, es lógico que ocurra.

Se trata de un cambio fundamental, que no solo mejorará la balanza comercial no petrolera, sino que generará las premisas para un horizonte de progreso.

2.5. Consideraciones acerca del proceso: oportunidades, retos y desafíos del equipo negociador de Ecuador

La organización de las Naciones Unidas, creada en 1945 después de concluirse la Segunda Guerra Mundial, abrió un nuevo capítulo en la diplomacia entre las naciones.

Una vez firmada la Carta de las Naciones Unidas, originalmente por parte de 51 países miembros, se otorgó el derecho de un voto a cada uno de sus integrantes.⁵⁷ Fue la primera vez que un país como Ecuador, que en aquel tiempo contaba con aproximadamente 3 millones de habitantes, tenía el mismo voto en la Asamblea General (órgano que reúne a todos los países miembros) que India, con 360 millones de habitantes.

Este gran paso en la diplomacia aseguró “igualdad de voz y de voto” para los países dentro del organismo internacional más importante de la historia. De este modo, se permitió que factores como las habilidades negociadoras de un país crezcan exponencialmente en importancia, equiparándolas con factores como poderío económico, posición geográfica, extensión territorial y poblacional, que por siglos habían sido elementos definitorios en las negociaciones. Se trata entonces de que los países sepan aprovechar estos nuevos espacios para consolidar sus intereses y fortalecer, de este modo, su posición dentro de la gobernanza internacional. Esto implica estar dispuestos a generar capacidades negociadoras internamente, a partir de preparación de un capital humano

⁵⁷ Se trata del principio de *Un estado, un voto* (*One state, one vote*), uno de los pilares constitutivos de las Naciones Unidas y un insumo valioso, en la medida en que no perjudica los países más pequeños y/o más vulnerables del sistema internacional al reconocer a todos el mismo derecho al voto, independientemente de cualquier otra consideración. A nivel regional, la OEA acoge en su artículo 56 el principio de *Un estado, un voto*. Por ello, a pesar de que la Comunidad del Caribe CARICOM representa apenas el 2.5% de los países americanos, en la OEA alcanza más del 40% de los votos para la adopción de acuerdos en la Asamblea General. (FUSADES 2017).

competente, técnico y profesional, capaz de empujar con estrategia y sabiduría las agendas nacionales; e implica que las agencias públicas impulsen un enfoque de construcción de consenso en todas las instancias de la institucionalidad estatal.

Es un reto difícil, dadas las condiciones actualmente existentes. Pero no se trata de un desafío imposible. Todo depende de la voluntad política de los gobiernos y de su visión de lo que debe incluirse dentro de las prioridades del país.

2.5.1 El reto de la empatía

Las negociaciones internacionales de cambio climático, como cualquier otra conferencia de Naciones Unidas, representan un espacio multilateral de diálogo intergubernamental. En última instancia, se trata de conversaciones entre personas, su capacidad de relacionarse y habilidad en identificar oportunamente mutuos intereses (Mogro 2013). Muchas de las negociaciones exitosas no se realizan en las plenarias, que son normalmente los espacios a los que tiene acceso la sociedad civil, (ya sea como ONG, prensa o cualquier otra entidad autorizada), sino que se dan en grupos informales y grupos de contacto cerrados a la prensa (Mogro 2013). Es en estos espacios donde los negociadores pueden esgrimir sus capacidades de generar un buen clima de trabajo, relaciones interpersonales y posiblemente, acuerdos (informales). Estas consideraciones sugieren que la empatía que se logra generar entre los delegados de los países representa un elemento de notable importancia estratégica. Finalmente, las negociaciones no se dan entre países, sino entre personas (Mogro 2013).

2.5.2 Idioma y reto lingüístico

Uno de los principales problemas que se enfrenta a la hora de negociar es el conocimiento del idioma inglés. Este factor a menudo es subestimado en el proceso de preparación de los delegados. Al contrario, se trata de un elemento cargado de consecuencias, que oculta muchos peligros con respecto a la consecución de resultados y con respecto a la comprensión de las consecuencias de los acuerdos (Granizo 2017).

El hecho que el idioma oficial de las negociaciones sea el inglés es un obstáculo notable debido a varios factores. En primer lugar, los negociadores de países como el Ecuador, tienen el reto de tener que desenvolverse con fluidez en un idioma que no es el propio. Este hecho puede fácilmente dificultar la negociación a la hora de tener que exponer conceptos técnicos y científicos, criterios y puntos de vista, a lo que se añade el clima de presión, cansancio físico y psicológico que caracteriza las rondas (Granizo 2017).

En segundo lugar, los negociadores cuyo primer idioma no sea el inglés deberán saber entender argumentos, empatizar y finalmente identificar manipulaciones en las conversaciones, al igual que los textos de los acuerdos. Caso contrario, es sumamente difícil generar estas dinámicas.

Como puede verse, la correcta utilización de los instrumentos del lenguaje es parte de un bagaje indispensable de un negociador experimentado y preparado, puesto que los negociadores de grupos fuertes, como puede ser el caso de la Unión Europea o de los EEUU, suelen manejar el idioma inglés (entre otros idiomas), el arte de la oratoria y al arte de la comunicación efectiva de forma notable. A estas destrezas se suman habilidades básicas (escucha activa, concientización, marco emocional), interactivas (compartir datos, informar, hablar con propósito), de sondeo y clarificación (estructurar y hacer preguntas estratégicas) y de enmarcación integrativa (parafraseo, resumen y revisión), entre otras.

2.5.3 *Lenguaje no verbal, control corporal y control del espacio físico*

La importancia del componente no verbal de la comunicación es fundamental en la medida en que permite transmitir emociones y sentimientos. Por ello este ámbito, a menudo descuidado en las negociaciones más relevantes, exige al contrario grandes cuidados además de involucrar poderosas herramientas de negociación dura.

El primer paso de todo negociador debe consistir en una tarea de autoanálisis en donde el sujeto analice el alcance, los retos y desafíos que enfrentamos como comunicadores. En especial, Jorge Barnes destaca la importancia de cuidar los siguientes aspectos: contacto ocular, gestos, movimientos, posturas, distancia y presencia física (Barnes 2013). Adicionalmente, la comunicación no verbal incluye muchos componentes comunicacionales involuntarios (tics, muletillas, gestos auto-adaptadores), que con mayor razón, necesitan ser identificados y corregidos debidamente.

El control de espacio físico representa otro factor que debe ser muy cuidadoso y oportunamente gestionado dentro del proceso. A efectos de claridad para el lector, cabe destacar que toda negociación se caracteriza por tres ejes constitutivos: la *agenda* (los *deal terms*), es decir, los temas a tratar que definen, enmarcan los intereses de cada parte; la *relación*, es decir, el relacionamiento entre las partes, la naturaleza de la relación que existe entre las partes; y finalmente, el *proceso*. Este último eje define el *modus operandi* de la negociación, que cada parte debe escrupulosamente preparar: donde y cuando negociar, con quien negociar, como comunicarse con la contraparte, que estrategia

utilizar, entre otros aspectos) (Mnookin 2013; Fisher, Kopelman y Scheider 1994; Stone, Patton y Heen 2000; Mnookin, Peppet y Tulumello 2000).

Así, el control del espacio físico constituye un punto central dentro de todo análisis estratégico dirigido a una negociación exitosa⁵⁸ y consiste en utilizar la presencia dentro de ciertos espacios de una forma estratégica. Esto implica, por ejemplo, saber decidir en cuales lugares conviene negociar, quienes deben ubicarse cerca de actores clave o como se va a distribuir un equipo alrededor de la mesa negociadora.

2.5.4 Relaciones entre los presentes

Negociar implica una relacionarse con una contraparte, generar un *rapport*. Por tanto, más allá del hecho que se trate de una negociación a dos partes o entre un conjunto de personas, la negociación siempre implica un trabajo de grupo (*teambuilding*) con “el otro”. Dadas estas premisas, la relación entre los presentes se refiere a la importancia de saber interrelacionarse en entornos que pueden ser desde muy amigables hasta hostiles, pasando por contextos socioculturales diferentes, con todos los retos que estas situaciones conllevan (Salacuse 2003). La relación implica saber sopesar y decidir, en cada caso, qué balance hacer entre la asertividad es decir, la firmeza en la consecución de un resultado y la empatía (la necesidad de “entender la historia del otro”); la relación implica también saber cómo generar un fructífero clima de trabajo en un ambiente cooperativo de escucha activa genuina y de mutua confianza (Salacuse 2013; Ballenato 2006). Con especial enfoque hacia las negociaciones multilaterales de cambio climático, cabe destacar, por ejemplo, la gran importancia de los procesos de socialización emprendidos con las demás delegaciones en las sesiones informales y grupos de trabajo que se realizan durante el año, en los once meses que separan una COP de otra.

2.5.6 Conocimiento de la situación nacional y de la agenda a negociar

El proceso de preparación *ex ante* de los negociadores representa la parte más importante del itinerario que estamos explorando en estas páginas. De su cumplimiento a cabalidad dependerá en gran parte el fracaso o el éxito de la negociación en curso (Mogro 2013). Por ello, es de suma importancia que los negociadores encargados tengan el tiempo y las condiciones necesarias para poderse preparar debidamente acerca de la agenda a tratar. Esto implica prepararse acerca de la coyuntura político institucional y del historial

⁵⁸ Los otros dos ejes constitutivos de una negociación son los términos para negociar (*deal terms*) y la *relación*, que se refiere al manejo de las diferencias cualitativas en una relación (Mnookin 2013).

de anteriores negociaciones; prepararse sobre aspectos técnicos relacionados con los temas a discutir (leyes, reglamentos, estándares industriales, estadísticas, estudios científicos y de mercado, impactos socio económicos, literatura especializada); prepararse sobre temas de cultura general (costumbres, situación política y económica de otros países, temas de actualidad, entre otros); prepararse sobre los intereses de la contraparte (que quiere el otro, que prioriza en su agenda, que le preocupa principalmente). Estos elementos requieren de mucho profesionalismo, tiempo de preparación y de cuanta más experiencia de campo pueda acumularse a nivel personal (Mogro 2013).

2.5.7 Conocimiento de la contraparte

El conocimiento de la contraparte negociadora es otro eje fundamental debido a que los resultados de una negociación dependen no solo de temas de agenda *per se*, sino de la empatía que las partes generen entre sí y de cómo logren gestionar las múltiples diferencias culturales, sociales y de género que inevitablemente aparecen y afectan la negociación. El conocimiento de la contraparte implica, además, estudiar antecedentes de negociación de la otra parte, la conformación de su equipo, la *expertise* de sus integrantes, la posición país. Estos elementos influyen, con mayor razón, en las negociaciones multipartes e interculturales.

En la medida en que se estudie la contraparte a profundidad, podrán identificarse fortalezas y vulnerabilidades y podrá optarse por la estrategia negociadora posiblemente más eficaz. Estas consideraciones, de nuevo, nos reenvían a la necesidad de que los equipos negociadores tengan continuidad y se familiaricen no solo con determinados temas y contenidos “técnicos”, sino con las propias partes. El conocimiento y habilidad empática se cultiva con el tiempo y con la asiduidad en el relacionamiento interpersonal.

Esto permite no solo relaciones más fluidas y espontáneas, sino la identificación de los diversos estilos negociadores y personalidades.

2.5.7 Conocimiento de terceros afectados

Como regla negociadora general y como parte constitutiva de la preparación del negociador, es necesario hacer un análisis estratégico *ex ante* de cualquier proceso de negociación, con la finalidad de identificar no solo intereses propios y de la contraparte, sino de investigar otra categoría no tan evidente: los intereses y/o afectaciones de terceras personas no involucradas en la primera fase del acuerdo. El precio de ignorar este

componente podría ser que el acuerdo no se logre, puesto que los terceros afectados tienen el potencial de perjudicar irremediablemente la negociación en curso. En este sentido, una precaución importante consiste en realizar tempranamente un diagnóstico de intereses exhaustivo que contemple a todos los posibles *stakeholders*. Otra buena práctica consiste en no trabajar sobre supuestos y constantemente preguntarse si hay más interesados en el objeto de la contienda de cada negociación, más allá de los actores directamente involucrados (diagnóstico de intereses de terceros afectados).

2.5.8 Formación de los negociadores

El negociador, a diferencia de otras profesiones más específicas y contextualizadas en sus contenidos y alcances, necesita incursionar en una infinidad de disciplinas, o al menos, necesita abarcar la mayor cantidad posible de conocimientos en una amplia gama de temas, más allá de las habilidades que ya hemos tratado. Solo por mencionar algunos de estos temas, el negociador necesita profundizar en disciplinas como la psicología, la lógica, la dialéctica, la lingüística, la semiótica, el derecho, la sociología, la antropología, la filosofía y por supuesto, la política.

El motivo de ello es que, cuando el negociador posee información, (desde temas de cultura general hasta información relevante para una negociación específica) eleva su estatus frente a la contraparte. Esto incide de modo positivo no sólo en su impacto en términos de “poder percibido”, sino en su capacidad para empatizar y transmitir seguridad. En este sentido, un negociador que se desenvuelve en múltiples temas será mucho más capaz de liderar una conversación con la contraparte, lo que, además de transmitir conocimientos amplios y experticia, proyecta confianza y autoestima.

A los elementos que se han descrito se añade otro tema trascendente: la necesidad de profesionalizar los equipos y de transformarlos en un componente técnico dentro de la estrategia de política exterior del país. Este requerimiento es fundamental e implica que los equipos negociadores no roten a cada cambio político interno del país y sean “oficiales”, independientemente de los vaivenes de la política nacional y de los remesones gubernamentales. Solo de este modo podrán optimizarse los recursos que el estado invierta en la capacitación de su equipo negociador. Los equipos, a su vez, podrán dar continuidad a su preparación, al tener de modo constante experiencias en el campo y al actualizarse de modo permanente.

Bajo este enfoque, es interesante observar el caso de la Unión Europea, que dispone de decenas de negociadores por cada tema sensible dentro de las agendas

multilaterales. Esta circunstancia hace que cada negociador sea un perfecto conocedor no solo de los aspectos más técnicos de una cierta problemática, sino de todo el historial, exitoso y/o fallido, de esta problemática. (Mogro 2017).

2.5.9 El reto del número

En negociación, el número cuenta, de acuerdo con los estudios de Michele J. Gelfand, Jeanne M. Brett, Daphne Huang, Lynn Imai y Hwa-Hwa Tsai (2005). No solo que en las negociaciones la consistencia numérica de los equipos es algo importante (en el sentido de agudizar o disminuir las percepciones de asimetría de poder entre los participantes), sino que se ha observado que los grupos negociadores interactúan e intercambian más información versus los negociadores que actúan individualmente.

Con respecto a la necesidad de construir relaciones, se ha observado que los grupos tienden a desarrollar más el trabajo de equipo y a fomentar buenas relaciones, no solo dentro de grupos, sino entre grupos (Gelfand et al. 2005). Lamentablemente, este aspecto identifica un reto para países pequeños o en vía de desarrollo, debido a que, por sus escasos recursos, no pueden enviar delegaciones consistentes, quedando estos grupos en condiciones de grave asimetría numérica frente a sus contrapartes. Es el caso de la delegación ecuatoriana que participó en la COP-19 de Varsovia del año 2013 con apenas tres negociadores, como se ha mencionado en otro apartado de este estudio.

3. La negociación como herramienta de liderazgo

La negociación medioambiental ofrece un buen ejemplo de cómo las capacidades negociadoras pueden hacer la diferencia dentro de un contexto de negociación multilateral. En el caso concreto, existen dos sesiones de negociación de cambio climático al año: una en el mes de noviembre-diciembre y otra en el mes de mayo. Cada reunión dura dos semanas. La primera de estas es la *Conferencia de las Partes del Protocolo de Kioto* (COP); la segunda es la llamada reunión Inter seccional en donde se reúnen todos los órganos técnicos subsidiarios, menos la COP (Mogro 2017).

Hay reuniones preparatorias, en las que se establecen estrategias conjuntas y prioridades de los grupos amigos negociadores amigos. En estas reuniones se evalúan antes los resultados de la sesión anterior; posteriormente, se enfrentan los temas para la sesión en curso, es decir, los temas específicos que cada grupo negociará (Mogro 2017). Sobre este trasfondo, sobresale la figura de los coordinadores de cada grupo, que vienen designados por los propios grupos y que recubren la función de negociadores temáticos

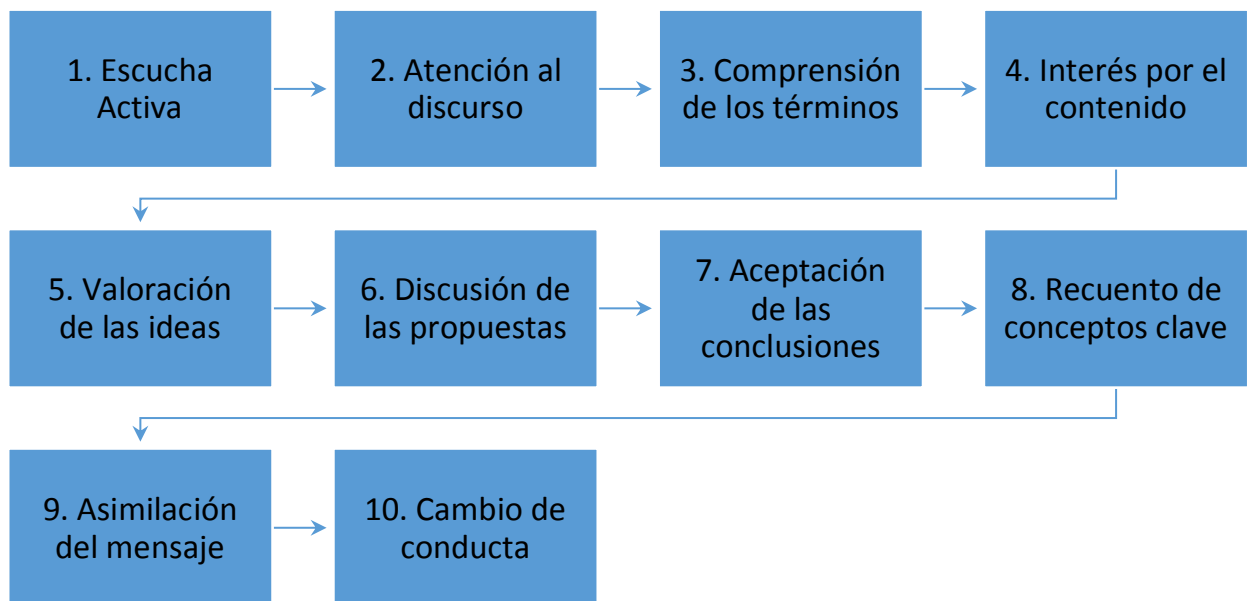
(Mogro 2017). Son estas figuras las que se sentarán en la mesa redonda y que tendrán la potestad de decidir sin consultar a todo el grupo. En este momento, el coordinador decide que agendas se van a apoyar y que temas se van a priorizar, en nombre de estos países (Mogro 2017).

Inclusive en el caso de que un país no esté de acuerdo, nunca llegaría a desautorizar a un coordinador frente al resto, en una mesa redonda (Mogro 2017). Allí es cuando, destaca Mogro, un país pequeño puede llegar a hablar en nombre de muchos países y de países grandes, además de poderosos. Adicionalmente, durante las sesiones preparatorias, un coordinador puede ofrecerse voluntario para coordinar un grupo más grande (Mogro 2017). Además de estas facultades, los coordinadores arman las estrategias para el grupo y preparan las decisiones por escrito, en nombre del grupo (Mogro 2017).

Estas circunstancias evidencian claramente como las capacidades negociadoras pueden representar un punto de quiebre fundamental en un proceso complejo de negociación, puesto que, como hemos visto, personas puntuales pueden llegar a tener liderazgo sobre un grupo de hasta cincuenta países (Mogro 2017).

Ilustración 2

Secuencia de los diez objetivos de la oratoria



Fuente: Guillermo Ballenato Prieto, 2016.

4. Recomendaciones para Ecuador: profesionalizar la negociación como clave de vuelta en la lucha al cambio climático

Como Sandoval destaca (2019, 70), las condiciones climáticas del Ecuador están influenciadas por su localización en la zona ecuatorial, la presencia de la Cordillera de los Andes, la Amazonia y el Océano Pacífico. El Ecuador es extremadamente vulnerable a los efectos del cambio climático (Stern 2006; 2007b) por distintas razones, que espacian desde sus condiciones geográficas, morfológicas, geológicas y oceanográficas, hasta sus características climáticas y humanas (Sandoval 2019). Los efectos del cambio climático ya han significado importantes costos económicos y sociales, como indican los Reportes de la CEPAL y del MAE (MAE 2005, Sandoval 201, 70).

Dadas estas premisas, la participación efectiva de Ecuador dentro de la gobernanza ambiental global, y concretamente dentro del régimen internacional de cambio climático, es un imperativo. Por otro lado, su contundencia depende de algunas variables tanto externas (el avance de discusiones globales bajo la CMNUCC), como internas: conocimiento técnico de las agendas nacionales, de los procesos, del historial de cada negociación sobre la mesa y de las posiciones de los diferentes grupos de negociación, entre otros aspectos. Es decir, el potencial negociador del Ecuador depende de un riguroso proceso de preparación, que contempla no solo temas de agenda (los contenidos a tratar) sino complejos y articulados temas de proceso (el *cómo* de una negociación).

Con respecto a temas de proceso, la preparación debería apuntar a capacitar los negociadores en distintos aspectos: retórica (habilidades interactivas, habilidades de sondeo, habilidades de enmarcación integrativa; estructuración de preguntas estratégicas y construcción de discurso); control de imagen (corporal, psicológica y física); idioma (inglés técnico); herramientas negociadoras (tácticas de negociación dura y blanda; escucha activa, ingenio e improvisación, manejo del silencio y de las pausas, impresión, intimidación); gestión del espacio físico; metodología negociadora (modelo Harvard y demás modelos de negociación); comunicación estratégica y psicología del comportamiento, entre otras disciplinas y ejes temáticos.

A parte, los negociadores deben tener un conocimiento profundo a varios niveles: conocimiento técnico (situación nacional y agenda); conocimiento de la contraparte y de terceros afectados; conocimiento general (cultura general, costumbres, ideologías y burocracias de otros países) (Salacuse 2002).

Como puede verse, la preparación de un negociador representa un reto notable debido a la complejidad de los temas que deben abordarse y va mucho más allá de un mero acercamiento a las técnicas negociadoras *per se*. La preparación requiere, además, de un fuerte componente vocacional, debido al notable nivel de compromiso, entrega y sacrificio tanto físico como psicológico (Mogro 2013).

Lamentablemente, Ecuador cuenta con equipos negociadores que no han recibido un entrenamiento profesional y que rotan constantemente en función de los vaivenes de la política nacional (Granizo 2017). De este modo, no solo no reciben una preparación exhaustiva y completa sobre los temas que se acaban de mencionar, sino que cambian en continuación, generando inestabilidad dentro de los equipos y a menudo, generando espacios vacíos en las negociaciones internacionales, por no contar con determinados expertos por cada tema. Finalmente, como consecuencia de esta rotación continua, no hay forma de planificar una preparación y actualización constante de los profesionales de la negociación (Granizo 2017; Mogro 2017).

A la fecha de la presentación de este trabajo, el Ecuador puede esgrimir una experiencia de políticas públicas exitosa que le ha abierto una brecha de visibilidad en el escenario internacional, desde la inserción poderosa de los derechos de la naturaleza en su *Carta Magna*, hasta las salvaguardas de los pueblos ancestrales y los revolucionarios planteamientos de la Iniciativa Yasuní ITT (Romo 2017, entrevista personal). Si bien el país ha ganado posiciones en algunos tópicos como los que se han señalado, no ha sabido capitalizar estos momentos de visibilidad para incidir en temas de fondo de su agenda nacional. Esta situación reenvía a la necesidad de crear una institucionalidad para las capacidades negociadoras, puesto que, además, se necesita negociar una multiplicidad de temas, desde el Convenio de Biodiversidad Biológica (CDB) hasta el Foro de Bosques de Naciones Unidas, el acceso a recursos genéticos o el Convenio para la lucha a la desertificación, indica Romo (Romo 2017, entrevista personal).

Ahora: institucionalizar las capacidades negociadoras implica decir que la preparación de los equipos debe ser liderada por el estado y debe posicionarse como un eje central dentro de las políticas públicas. La capacitación negociadora debe ir mucho más allá de las coyunturas políticas e históricas que enmarcan negociaciones puntuales de los distintos gobiernos. Al contrario, la preparación, tal y como se la concibe dentro del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses, debe reflejar un proceso permanente y profesional. A esto debe sumarse una constante retroalimentación a través

de la práctica en el campo. Es decir, el mejor negociador es aquel que negocia constantemente, en todo contexto, con todo tipo de contrapartes, situaciones y desafíos.

Se trata de habilidades que solo una constante actividad práctica puede asegurar (Mogro 2017).

Dentro de esta misma lógica de preparación, la negociación es un arma que obliga a actuar e impulsa a que todos los países, (independientemente de su poderío dentro de la geopolítica planetaria), preserven su espacio; un país que no negocia, está directa o indirectamente cediendo terreno propio a otro país (o bloque de países). Esta cesión de agencia (entendida como la capacidad de tomar decisiones propias e independientes) tiene consecuencias políticas puesto que el país no podrá asegurar su presencia, y por ende defender sus intereses nacionales, en algunas mesas negociadoras (Mogro 2017).⁵⁹ Como resultado, otros países posicionarán sus propios intereses e impulsarán sus propias agendas.

Las consideraciones que se han hecho implican tener un experto por cada tema a tratar, lo que a su vez implica capacitar un experto por cada tema a tratar; y que este funcionario siga siendo el mismo experto en este tópico durante los años venideros, de forma continua y permanente, impermeable a los cambios de gobiernos y antojos de las políticas nacionales de los países.

Por el lado del perfil negociador, se trata, de un entrenamiento altamente demandante, que requiere de una gran componente vocacional, perseverancia y constante actualización y trabajo de campo. Estas necesidades implican que se cuente con escuelas de alta formación que dependan del estado, o que, en todo caso, sean coordinadas con el estado. Pero dichas instituciones deberán, al mismo tiempo, tener un perfil eminentemente técnico: se trataría de escuelas que proveen profesionales de la negociación.⁶⁰

⁵⁹ El fortalecimiento de las capacidades negociadoras representa un arma poderosa para que países en vía de desarrollo esgriman sus intereses frente a esas grandes economías. En este sentido, las discusiones en espacios como el G77 más China (o grupos de negociación más pequeños son muchas veces lideradas y manipuladas por un número limitado de países. Esto es debido a que sería imposible que más de veinte países tomen la voz en una reunión de 130 países, como es el caso de G77 más China. Por converso, sería absurdo pensar que los documentos de estos grupos representen la voluntad de todos (Mogro 2013). Al contrario, a menudo las negociaciones que se realizan en el seno del G77 más China se ven manipuladas por países en desarrollo con fuertes vínculos políticos, económicos y comerciales con países desarrollados. Otro escenario que acontece frecuentemente es aquel en donde países en desarrollo acaban centrándose en sus agendas y prioridades de desarrollo al ver que este enfoque resulta mucho más efectivo y apremiante versus apoyar a políticas globales y agendas compartidas (Mogro 2013).

⁶⁰Un modelo referencial en este sentido es proporcionado por la Escuela Nacional de Administración francesa ENA. Dicha institución, si bien se centre en preparar altos funcionarios y políticos

De existir la voluntad política de institucionalizar y profesionalizar la negociación, Ecuador estaría, sin lugar a duda, en la posición de fortalecer su participación y contribución al debate global. Este salto de calidad solo puede darse si los tomadores de decisión toman conciencia del hecho que un colapso ambiental tiene dramáticos impactos en la economía, los ecosistemas y la estabilidad política y social del país.

Por tanto, estos mismos tomadores de decisión deberán insertar poderosamente a la capacitación negociadora dentro de las políticas públicas, haciendo de esta una estrategia nacional de primera línea. Estos cambios de tendencia conllevarán un robustecimiento académico de los delegados, una ampliación en la gama de participantes y un reparto de responsabilidades y ámbitos de competencias según criterios técnicos y diplomáticos al mismo tiempo (Mogro 2017).

Se trata de un trabajo cualitativo y cuantitativo, que permitirá al país salir fortalecido. De igual modo, saldrán fortalecidos su capacidad de posicionar la agenda dentro de las negociaciones, sus los procesos (capacitación continua, participación y formación permanente) y finalmente, sus resultados.

En definitiva, el mayor desafío para el Ecuador consiste en fortalecer este poderoso instrumento de poder que es la negociación y que pasa por invertir en capital humano. Este paso servirá a reequilibrar las asimetrías de existentes entre actores del sistema internacional y consolidará la posición del país dentro del complejo escenario de la gobernanza ambiental global. El nuevo enfoque permitirá potenciar su representación dentro del espacio multilateral, asegurando una presencia real en discusiones que definen el futuro del país.

5. Algunas consideraciones finales sobre las negociaciones de cambio climático

Más allá de estas características y ventajas ligadas al fortalecimiento de las capacidades negociadoras, existe un tema de fondo que se necesita mencionar como complemento al cierre de este capítulo centrado sobre la problemática del cambio climático. El cambio climático evidencia un ejemplo de negociación extremadamente difícil, puesto que contrapone dos modelos de desarrollo, estilos de vida, valores y pautas

del gobierno francés, representa un excelente ejemplo de institución estatal, con las características que se requerirían para una escuela de negociación nacional ecuatoriana: altísimos niveles de preparación del funcionariado y de la administración pública, pensum de estudio constantemente actualizado y perfil internacional del cuerpo docente. Nota de la autora.

de consumo diametralmente opuestos. El modelo de desarrollo de los países occidentales (que podrían reducirse a los miembros de la OCDE), caracterizado por una excesiva producción e igualmente excesivas pautas de consumo (recursos y energía); y el modelo deseable, orientado hacia una economía post-petrolera, con un uso sostenible de las fuentes energéticas y una reducción dramática del nivel global de emisiones, sin importar donde estas se realicen.

Finalmente, el cambio climático plantearía, según algunos analistas, una contradicción de fondo entre el concepto de crecimiento y el concepto de sostenibilidad (Martínez 2009; Jackson 2009a; Larrea 2010), por lo que el actual modelo de crecimiento económico, el *business as usual*, es por definición, insostenible, al utilizar más recursos de los que el planeta puede generar (Larrea 2010). Todos estos componentes complejizan notablemente las negociaciones multilaterales, puesto que las implicaciones de este fenómeno atraviesan indiscriminadamente todos los sectores críticos de la sociedad e implican complejas decisiones a nivel global, que se enfrentan, inevitablemente, con los intereses de la industria más poderosa del mundo: la industria del carbón fósil.

Si bien es cierto que existe una profunda brecha entre países desarrollados y países en vía de desarrollo, los primeros están preocupados de preservar de su estilo de vida y de reducir costo de las políticas de mitigación, mientras que los segundos están preocupados de que los países desarrollados asuman el costo económico de su responsabilidad histórica frente al cambio climático. Por otro lado, hay un interés compartido al final del camino: la perpetuación de la comunidad humana como especie y la salvación del planeta, antes de pasar a un punto de no retorno. Este interés compartido es superior a cualquier divorcio que pueda existir entre los diferentes intereses de esos actores. Se trata de ver cómo puede lograrse el tránsito desde las respectivas posiciones hacia este gran interés compartido de la forma más rápida y equitativa para las partes.

6. Conclusiones

El presente capítulo se ha centrado en el análisis de un país en vía de desarrollo de la región, el Ecuador, con la idea de evidenciar, para el lector, algunos aspectos que son de gran interés dentro de la pregunta central de esta investigación. Estos aspectos apuntan a identificar de qué modo las capacidades negociadoras pueden plantearse como una herramienta de resolución de la actual crisis ambiental, cuando, hasta la fecha, múltiples negociaciones multilaterales han fracasado. En ese sentido, el interés de analizar un caso de estudio de este tipo ha sido doble: por un lado, se trata de un país en

vía de desarrollo y por tanto, de un país que es parte de uno de los bloques antagónicos de las negociaciones multilaterales dentro del debate ambiental global, telón de fondo de la propuesta de este trabajo; por tanto, como se anunciaba a comienzo de este capítulo, ha sido de sumo interés analizar sus procesos de negociación, sus restos y desafíos tanto endógenos (los propios de Ecuador como país negociador) como exógenos los desafíos más ligados al posicionamiento del Ecuador dentro de la geopolítica mundial, en conjunto con otros actores del sistema internacional. Por otro lado, se han analizado “desde adentro” las vulnerabilidades tanto endógenas como exógenas propias de un país en vías de desarrollo. Este análisis evidencia las limitaciones de un país con escasos recursos y por ende la necesidad de fortalecer herramientas y capacidades negociadoras que ayuden a reducir estas brechas y déficits de desarrollo.

Finalmente, el hecho que las capacidades negociadoras identifiquen una herramienta práctica (como veremos en el próximo capítulo, Sen hablará de las capacidades negociadoras como de *libertades fundamentales instrumentales*) hace que sea de gran interés ofrecer un ejemplo empírico de su aplicabilidad dentro de la gobernanza ambiental global actual.

En el último capítulo que se expone a continuación la investigación presenta su original propuesta para resolver la crisis ambiental global: el planteamiento de las capacidades negociadoras, enmarcadas dentro del modelo colaborativo e integrativo de negociación basado en intereses como una poderosa herramienta de defensa de las libertades y derechos de los habitantes de la *polis* mundial y como una herramienta de salvaguarda de un interés en concreto, las *libertades ambientales* de todo ciudadano de la *polis* mundial. El salto conceptual es posible gracias a los conceptos senianos de libertad y capacidad que se explicarán en las páginas a continuación. Como nuestro caso de estudio ha evidenciado, la negociación posicional no es productiva y nunca soluciona los conflictos. Más bien los agudiza o, en el mejor de los casos, precipita las partes (sus procesos en curso) en un inevitable *impasse*. Solo pasando de una negociación posicional a una negociación colaborativa basada en intereses y en la generación de valor puede llegarse a una zona de posible acuerdo, a una ZOPA.

Lamentablemente, el modelo colaborativo-integrativo representa un horizonte utópico que difícilmente podrá concretarse puesto que no existe una voluntad política por parte de los países del Norte para implementar las acciones de salvaguarda ambiental necesarias. En este sentido, la implementación del modelo no puede darse debido a que

cualquier proceso de negociación tiene (*ex ante*) con requisito fundamental: la voluntad genuina de las partes.

Capítulo sexto

Hacia un nuevo enfoque de las capacidades negociadoras

El presente capítulo llega al final de un recorrido que ha cumplido con una serie de etapas dirigidas hacia atender la pregunta central de este estudio y que busca analizar de que modo las capacidades negociadoras pueden plantearse como una herramienta de resolución de la actual crisis ambiental.

El capítulo primero ha descrito la metodología a la que este trabajo de investigación se acoge: concretamente, la metodología cualitativa basada en una recopilación de material y fuentes bibliográficas de interés y entrevistas abiertas a actores clave que han estado involucrados en procesos de negociación.

El capítulo dos ha descrito la compleja relación entre ser humano y naturaleza, al fin de contextualizar el debate ambiental global. Sin este elemento, no podría entenderse porqué esta relación ha llegado al punto de extremo deterioro de la actualidad, lo que ha activado el actual debate ambiental; tampoco podría entenderse la razón del profundo enfrentamiento ideológico, político, económico entre los dos bloques que protagonizan dicho debate: el bloque de los países del Norte y el bloque de los países del Sur.

El capítulo tres ha realizado un barrido de los principales hitos dentro de la historia del debate ambiental al fin de evidenciar un elemento clave para contextualizar la pregunta central de esta investigación: desde sus inicios, el debate ambiental se dividió en dos bloques marcados por muy distintas agendas, prioridades y planteamientos ideológicos que nunca pudieron avanzar en sus negociaciones por la falta de voluntad política de los países del Norte; y porque ambos bloques negociaron sobre *posiciones* y no sobre *intereses*. Como resultado, las negociaciones fueron competitivas, conflictivas y distributivas, lo que dio lugar a una situación de *impasse* sin generación de valor para ningunas de las partes.

El capítulo cuatro ha evidenciado los aportes fundamentales conceptuales del padre fundador de la economía moderna Adam Smith al modelo colaborativo-integrativo de negociación basado en intereses y en general, a la negociación como técnica alternativa de resolución de conflictos. Al mismo tiempo, se han descrito los principales ejes del modelo que esta investigación propone como una posible herramienta de solución de la

crisis ambiental global: el cuidado del *rapport* (a valor presente y futuro), la generación de valor, la identificación de intereses y la búsqueda de un trabajo conjunto.

El capítulo cinco ha analizado un caso concreto: la negociación fallida (por tratarse de una negociación posicional) de un país perteneciente a uno de los dos bloques antagónicos dentro del debate ambiental: los países del Sur. Así, el capítulo describe la iniciativa Yasuni-ITT liderada por el Gobierno ecuatoriano y propuesta originalmente en junio de 2005 en el documento *Un llamado eco-lógico para la conservación, el clima y los derechos* (Martínez 2009).

Después de este recorrido, el último capítulo describe la propuesta central de esta investigación: replantear las capacidades negociadoras (enmarcadas dentro del modelo colaborativo e integrativo y renfocadas a la luz de los conceptos senianos de libertad y capacidad), como herramientas de defensa de las libertades y derechos de todo ciudadano de la *polis* mundial. En terminología seniana, la investigación propone replantear las capacidades negociadoras como *libertades instrumentales fundamentales*.

Esta transición conceptual permite al modelo pasar de un plano individual –la negociación colaborativa como una herramienta a disposición de cada sujeto o de un país– a un plano universal: la defensa de los derechos y libertades de la *polis* mundial y de sus habitantes. El nuevo planteamiento tiene el potencial de alejar definitivamente el debate ambiental del esquema de *ganar-perder*, competitivo, distributivo y posicional que hasta ahora ha marcado las negociaciones. Este esquema ha llevado a muy escasos resultados dentro del intrincado panorama de la gobernanza global, ha escalado el conflicto entre los *stakeholders* involucrados y ha precipitado las negociaciones multilaterales en un *impasse* que está peligrosamente postergando la resolución de la crisis ambiental global.

Se trata de un salto conceptual que es posible gracias al enfoque de capacidades desarrollado por el Premio Nobel Amartya Sen, al ofrecer una plataforma que permite definir las capacidades negociadoras como un poderoso valor agregado del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses: la superación de la actual crisis ecológica y la defensa de los *derechos ambientales* del ciudadano global, del habitante de la *polis* mundial. La lucha a la actual crisis ambiental (y la implícita defensa de estas libertades ambientales que la crisis seriamente amenaza), representan el interés supremo que debe guiar al modelo colaborativo-integrativo basado en intereses.

Es así como las capacidades negociadoras, reenfocadas a la luz del enfoque seniano de las capacidades, más la nueva, inmensa ZOPA (los *derechos ambientales* de

la *polis* mundial), ofrecen una herramienta de solución para estabilizar las discusiones alrededor del futuro régimen y de este modo resolver la crisis.

1. La creación de valor en el modelo colaborativo-integrativo

La negociación representa una estrategia fundamental en la toma de decisiones y un proceso mediante el cual las partes, en todas las áreas de la vida y en todas las disciplinas y profesiones, intentan resolver conflictos y llegar a acuerdos, compatiblemente con sus necesidades e intereses. En línea con dicha definición, la negociación representa una forma de resolución alternativa de conflictos en donde las partes acuerdan líneas de conducta e intentan conseguir resultados alineados con sus intereses. Por tanto, resulta evidente como la negociación constituye un eje transversal en todas las áreas de la vida del ser humano.

Sin desestimar la mencionada y amplia definición que se acaba de proporcionar, esta investigación privilegia la noción (escueta y “minimalista”) expresada por el Profesor Robert Bordone (2013) de la Escuela de Leyes de Harvard: *la negociación es una comunicación entre dos o más personas con la intención de influenciar o persuadir*.

Esta comunicación orientada a resultados se apalanca, entonces, en el fortalecimiento de habilidades de persuasión, argumentación y otras destrezas del lenguaje y de la oratoria humana. Pero los ingredientes de una negociación exitosa no se reducen al desarrollo exclusivo de dichas habilidades, a pesar de su innegable importancia. Se necesita un andamiaje metodológico, que, sumado al potenciamiento de ciertas destrezas, permite maximizar los resultados de las personas, marginalizar el conflicto y sobre todo, estructurar el pensamiento de las personas en función de resultados.

Este último punto implica aprender a gestionar las emociones propias (y ajenas); preparar cuidadosamente el proceso (donde, como, cuando, con quien, entre otras variables); preparar la estrategia (tácticas y condiciones estratégicas) y finalmente, desarrollar una mayor resiliencia al fracaso (control de emociones y puntos de quiebre, rebalanceo), al “factor sorpresa” y más en general, a los cambios.

Concretamente, esta tesis se refiere al modelo colaborativo-integrativo basado en intereses como el mejor modelo de negociación. Sus principales ejes constitutivos son la negociación basada en intereses versus posiciones; una metodología articulada alrededor de siete principios; el trabajo colaborativo orientado hacia la confianza, la empatía de las

partes, la proyección de las relaciones en el largo plazo y finalmente, la generación de valor (versus la inmediata distribución de valor) entre las partes.

Vamos a explicar concretamente este último punto y en que radica su gran importancia dentro del modelo bajo análisis.

La generación de valor se contraponen al modo en que normalmente se articula un proceso de negociación dentro del esquema tradicional: el modelo competitivo, distributivo o de *suma cero*. Se habla de *suma cero* en la medida en que lo que recibe de más el sujeto “A” es a costa de lo que recibe de menos el sujeto B: si el valor total de una negociación es 100 y el sujeto “A” recibe 60, esto significa que el sujeto “B” ha recibido solo 40 dentro del reparto de beneficios. Si se suma el total de las ganancias de los participantes y se resta el total de las pérdidas el resultado final es cero.

Tabla 1
Ejemplo ilustrativo del concepto de “suma cero”

Status	Jugador A	Jugador B	Sumatoria
Ganancia	60	40	+100
Perdida	40	60	-100
Total			0

Elaboración: propia.

De este modo, el juego de suma cero describe una situación en la que la ganancia o pérdida de un participante es exactamente balanceada por las ganancias o pérdidas de otro participante. Este concepto se ha desarrollado en el seno de la *teoría de juegos no cooperativos* y se utiliza para describir (dentro del Método Harvard de negociación) el *business as usual* negociador de la mayoría de las personas, que suelen negociar de modo posicional, competitivo y distributivo (Bordone 2013; R. Mnookin 2013). Los juegos no cooperativos son (a diferencia de los juegos cooperativos) juegos donde no se permite la cooperación, es decir que los agentes o jugadores toman sus decisiones en forma independiente, sin tener ningún compromiso con los otros jugadores (Oviedo 2005).

El enfoque competitivo-distributivo (o de *suma cero*) se caracteriza por los siguientes aspectos: la interacción fácilmente degenera en un conflicto, siendo que cada parte buscará para si la totalidad de los beneficios, situación que difícilmente será

aceptada por una contraparte sin crear resistencia; los objetivos de cada parte están enfrentados y no hay espacio para soluciones mediadas que busquen un compromiso relativamente satisfactorio para los involucrados; las relaciones entre las partes no son importantes. Lo que cuenta es ganar sobre el otro y asegurarse los mayores beneficios de modo unilateral, a costa, eventualmente, de las relaciones interpersonales en juego.

Finalmente, en este modelo, las partes no hacen nada para agregar valor a lo que se esté negociando, sino que todo intercambio se dirige a la distribución de un beneficio fijo e inmediato. Es decir, el objeto de la contienda (recursos y valores) es inamovible, limitado (Bordone 2013; Mnookin 2013; Mnookin, Peppet y Tulumello 2000).

Esta noción de la negociación como una interacción distributiva y de suma cero predominó hasta los años setenta, cuando los profesores William Ury y Roger Fisher plantearon un nuevo enfoque, más constructivo y empático, en donde las partes, de alguna manera, podían encontrar un nivel de mutua, razonable satisfacción: el enfoque colaborativo-integrativo de negociación basado en la identificación de intereses (propios, de la contraparte y de terceros afectados) en la cooperación (trabajo en conjunto con el otro) y en la generación de valor (búsqueda de beneficios adicionales versus un reparto inmediato de los mismos entre las partes involucradas).

En una perspectiva de corto plazo, este enfoque garantizaría un mejor clima de trabajo, más confianza y una mayor tendencia a la reciprocidad de comportamientos positivos. Estos elementos finalmente facilitarían la búsqueda de acuerdos provechosos para todos, no solo para una de las partes (enfoque *ganar-perder* o *suma cero*).

En una perspectiva de largo plazo, el nuevo enfoque garantizaría una mayor estabilidad en los acuerdos que se logren y reduciría el riesgo de posibles conflictos, al satisfacer *relativamente bien* a ambas partes (Bordone 2013; Mnookin 2013; Mnookin, Peppet y Tulumello 2000).

En base a este nuevo planteamiento, la negociación (y el rol del negociador), no deben apuntar a un mero reparto de beneficios, sino a generar valor más allá de lo inmediatamente visible en la mesa negociadora⁶¹. La negociación, para que realmente sea provechosa y maximice ventajas para todos, debe implicar un esfuerzo creativo de los participantes hacia generar todas las posibles opciones. Cuantas más opciones simultáneas se generen (MESO: *Multiple Simultaneous Offers*) en un proceso de

⁶¹ La “mesa negociadora” representa una metáfora muy habitual dentro de la jerga negociadora y hace referencia al momento en el que las partes involucradas realizan *de facto* la negociación. Nota de la autora.

negociación, más posibilidades habrán de satisfacer los intereses de las partes e identificar una ZOPA. En terminología negociadora, el MESO facilita y abre el paso hacia la identificación de una ZOPA.

Así, las opciones implican una lluvia de ideas estructurada y preparada *ex ante*, por parte de los negociadores involucrados en cada proceso. En este sentido, la negociación impulsa el *pensamiento lateral*, una forma de pensamiento no convencional, que favorece la generación de ideas originales y creativas para la resolución de problemas (Bordone 2013; De Bono 1967). Este enfoque fue desarrollado por primera vez por Edward de Bono y parte de la premisa que, frente a un problema “X”, el individuo tiende siempre a identificar una solución en base a un razonamiento convencional, que llamaremos “Y” (*pensamiento linear*). Pero el hecho de recurrir a un patrón habitual de pensamiento (en el caso de nuestro ejemplo, el patrón “Y”) limitará, para dicho sujeto, el abanico de las soluciones posibles y por tanto, su capacidad de identificar la gama de alternativas disponibles (Bordone 2013; De Bono 1967).

Entonces, el pensamiento lateral representa una fabulosa herramienta para visualizar soluciones “fuera de la caja”, más allá de las estrecheces del pensamiento linear (podríamos decir, el *business as usual* para la resolución de problemas). Esta dinámica favorecerá la generación de múltiples opciones para las partes expandiendo el alcance de la negociación y por ende, las posibilidades reales de generar valor.

Como siguiente paso, a través de la generación creativa de múltiples opciones se logra generar valor, en donde *generar valor* quiere decir que las partes consiguen identificar beneficios más allá de aquellos inmediatamente visibles sobre la mesa negociadora. Este resultado se obtiene a través de una etapa previa de preparación y de diagnóstico de intereses puesto que las opciones “siguen”, sustentan los intereses de las partes. Entonces, la generación de valor representa un planteamiento profundamente innovador del modelo colaborativo-integrativo versus el modelo distributivo-competitivo (o de *suma cero*). Este salto conceptual permite pasar a una nueva perspectiva, en donde la idea de fondo es colaborar para la consecución de mutuos intereses y ventajas para todos los agentes involucrados. De este modo, se podrán lograr acuerdos y/o resultados más beneficiosos, puesto que, como se ha destacado, la generación de valor pasa por un proceso de creatividad del negociador, que tiene que esforzarse para generar opciones atractivas para la otra parte.

El punto de partida de estos argumentos es el estrecho rango de acción de la negociación tradicional: en este escenario, el rol del negociador se reduce a un papel de

espectador, casi pasivo, en una situación de regateo en donde a una oferta sigue una contraoferta, hasta llegar, eventualmente, a un punto de acuerdo entre las partes.

Recordando una metáfora del Profesor Robert Mnookin (2013), bajo el supuesto de regateo tradicional, *el tamaño del pastel es fijo*, inamovible. En otras palabras, no hay creación de valor sobre la mesa debido a que el modelo distributivo-competitivo tradicional no solo identifica un *suma-cero*, sino que frustra toda creatividad y habilidad de los negociadores (Mnookin 2013; Mnookin 2000). Al contrario, el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses apunta a generar valor para ambas partes; y para ello, estimula el pensamiento lateral y la originalidad del negociador. Es así como se aprovecha todo el potencial de un proceso, reenfocándolo bajo un esquema mucho más productivo y fructífero (Mnookin 2013; Mnookin 2000).

2. El modelo colaborativo-integrativo basado en principios como herramienta en la lucha de intereses política y geopolítica

El término *política* deriva del griego antiguo y significa “relacionado con los ciudadanos”. En su versión más pura, describe la forma en la que se obtiene y ejerce el poder, con la intención de resolver, o en todo caso reducir, la pugna entre intereses dentro de una sociedad (Aristóteles, Siglo V Ac). Por tanto, la política describe una relación social que trata el conjunto de acciones a través de las cuales una sociedad resuelve los problemas que se generan a partir de la vida comunitaria; una relación marcada siempre por la dominación y por un componente de violencia, directa o indirectamente (Montufar 2015).⁶² Entonces, la coexistencia de múltiples actores hace que exista una constante amenaza de conflicto dentro de cualquier grupo debido a lucha de intereses que inevitablemente, aparece por el simple hecho de coexistir.

Malcolm Olson (1965), quien aborda el tema de la acción colectiva, es decir, la lógica que subyace a la tendencia de las personas para unirse en grupos, indica que a menudo se asume que, si todos los miembros de un grupo tienen un determinado interés en común, el grupo tenderá a satisfacer este interés. Pero estos supuestos tienen sus limitaciones, puesto que un sujeto podría estar en distintos grupos, ejerciendo presiones diferentes, en función de cada interés. Adicionalmente, las personas solo segundan intereses compartidos si realmente estos coinciden con sus intereses personales y

⁶² En este sentido, la violencia es el principio organizador de la sociedad (Montufar 2015).

específicos. De igual modo, en su afán de segundar sus intereses, a menudo los individuos tienden a reunirse en grupos más pequeños (Olson 1965).

Como última acotación, los grandes grupos nunca consiguen organizarse para perseguir sus intereses comunes, por lo que estos intereses compartidos deben agregarse en torno al conjunto de intereses personales de sus miembros (Olson 1965). Si acogemos estas premisas, debemos asumir que el conflicto de intereses es latente debido a la escasa habilidad de los individuos de perseguir sus intereses de una forma efectiva. A raíz de estas dificultades que la teoría de acción colectiva analiza, las relaciones humanas necesitan las dinámicas de la negociación, es decir, necesitan una herramienta para resolver conflictos y para lograr acuerdos dentro de los colectivos humanos.

En este sentido, otra arena en donde se realizan negociaciones constantemente es representada por el ámbito de la geopolítica.

Cesar Montúfar (2015; 2003) define la geopolítica como una forma de política en donde el poder es ligado al control sobre alguna variable: dependiendo de autores y contextos, se tratará de control de la geografía; de control sobre los recursos naturales o de control sobre la mente humana. Es decir, su significado ha cambiado al cambiar de momento histórico, por lo que podemos identificar algunos acercamientos a este término.

Con respecto a la geopolítica imperialista (clásica), esta vertiente relaciona el poder político con el espacio geográfico (Lando 2013; Cairo Carou 2012; Smith W.D. 1980). Desde este primer enfoque, el poder es dado por el control territorial y responde a la necesidad del estado de expandirse en continuación (Martín y Fernández-Montesinos 2013; Smith W. D. 1980) o de imponer alguna forma de superioridad (Cairo Carou 2012).

Posteriormente a la época de la geopolítica imperialista, se definen tres nuevas corrientes: la geopolítica de la Guerra Fría, la geopolítica del Nuevo Orden, la geopolítica ambientalista y la geopolítica posmoderna (Montufar 2003)

En la geopolítica de la Guerra Fría, a diferencia de la geopolítica imperial, existe una mezcla de ideología y problemas económicos: la geopolítica tiene que ver con un juego de poderes entre dos superpotencias (EEUU y URSS) con las respectivas interpretaciones del mundo y esferas de influencia: por un lado, el modelo occidental capitalista, orientado al mercado; por el otro, el modelo socialista orientado hacia una rígida centralización estatal (Kennan 1951).

Al concluirse la Guerra Fría, se genera una crisis de identidad de la política internacional, que, según los autores, es interpretada como el “fin de la historia” y el triunfo del liberalismo occidental (Fukuyama 1992); como un choque de civilizaciones e

incipiente anarquía (Huntington 1999) o como la imposición de la globalización y de problemas transnacionales tales como el terrorismo o el tráfico de drogas (Fukuyama 1992; Huntington 1999). Nace entonces la llamada Geopolítica Crítica o del Nuevo Orden, en una búsqueda de ofrecer nuevas explicaciones y nuevos paradigmas para la política mundial, partiendo de la premisa que la geopolítica es una forma de poder que se reproduce a través de un complejo entramado de nuevas instituciones y nuevas dinámicas, sobre el trasfondo de la globalización (Dalby 1993). Cabe destacar un último grupo de autores, que denuncian el fin de la geopolítica (Negri 2005) y que hablan de *biopolítica* (Foucault 2009). Este ámbito define una última vertiente dentro de la historia de la geopolítica: la geopolítica posmoderna, basada en la premisa que los estados tienen siempre menos capacidad de control sobre la comunicación y la información, es decir, sobre la mente humana (Castells 2008).

Como se ha destacado anteriormente, el modelo colaborativo-integrativo presenta algunas grandes ventajas: la ventaja de permitir una relativa satisfacción de las partes con respecto a sus intereses; la ventaja de prolongar cualquier acuerdo que eventualmente se logre en el largo plazo (al sustentarse sobre la mutua confianza y el trabajo conjunto); la ventaja de generar buenas relaciones futuras, basadas en relaciones empáticas, transparencia y apertura; la ventaja de permitir negociar sobre intereses y no posiciones de las partes; y finalmente, la ventaja de apuntar siempre a generar valor agregado sobre la mesa negociadora, es decir, de buscar beneficios versus “distribuirlos” de inmediato (regateo). Pese a que la lógica de la cooperación no es siempre vinculable con la acción colectiva (como algunos autores destacan y como el dilema del prisionero describe (Olson 1965)), el presente estudio plantea al modelo cooperativo de negociación como la mejor opción en la medida en que, más allá de las ventajas que se han indicado, permite algo fundamental, que a su vez genera un auténtico punto de quiebre: el tránsito desde las posiciones, es decir las demandas o resoluciones subjetivas de las partes, hacia los intereses, es decir los verdaderos motivos subyacentes que mueven a las partes a negociar.

Este aspecto es crítico, en la medida en que puede cambiar el reparto de poderes, y con ello, las asimetrías existentes entre los distintos actores participantes dentro de la compleja arena política y geopolítica global.

Las posiciones definen la subjetividad y el relativismo de cada parte dentro de una negociación; por tanto, siempre están sesgadas por criterios, prioridades y preferencias de las personas. En este sentido, las posiciones, al implicar la esfera emocional de los individuos, dificultan notablemente el trabajo conjunto y finalmente, la posibilidad de

llegar a acuerdos mutuamente provechosos. Esto ocurre porque, normalmente, las partes no solo no tienden a ceder, sino que, al contrario, tienden a atrincherarse en sus argumentos y convicciones. Contrariamente a este enfoque, los intereses apuntan a visualizar la conveniencia real de las partes, es decir, sus verdaderas necesidades y preocupaciones subyacentes, al margen de las emociones involucradas. Así, el enfoque basado en intereses permite a las partes no quedar atrapadas en círculos emocionales, valoraciones subjetivas y actitudes cerradas. A raíz de este replanteamiento se abrirán posibilidades de acuerdo mucho más beneficiosas.

Las capacidades negociadoras, planteadas en estos términos, representan una excelente herramienta tanto para la política entendida como forma de ejercer el poder, con la intención de resolver, o en todo caso reducir, la pugna entre intereses dentro de una sociedad como para la geopolítica, entendida como “un discurso del estado” orientado al control sobre distintos ámbitos (territorio, recursos).

3. El modelo colaborativo-integrativo como herramienta para solucionar la crisis ambiental global

El modelo colaborativo-integrativo basado en intereses representa el referente principal dentro de los posibles enfoques negociadores. Como hemos analizado anteriormente, este modelo se diferencia notablemente de otro referente negociador: el modelo distributivo-competitivo de *suma-cero* o *ganar-perder*. Se trata de un modelo que apunta a negociaciones eminentemente distributivas, es decir, a meros repartos de los beneficios inmediatos entre las partes involucradas; y se trata de un estilo negociador competitivo, orientado hacia un *ganar-perder*, sin importar el enfrentamiento con la otra parte, el prejuicio de la relación, ni que escale el conflicto (Bordone 2013; Mnookin 2013; Mnooki, Peppet y Tulumello 2000; Stone, Patton y Heene 2010).

Al contrario de estos supuestos, el modelo colaborativo-integrativo se caracteriza por estar basado en intereses, por ser colaborativo, por estar orientado hacia la generación de beneficios conjuntos y por buscar consolidar relaciones de largo plazo (ojo: así no se logre eventualmente un acuerdo o resultados inmediatos). Finalmente, es un enfoque que apunta a la generación de un valor agregado versus distribuir los beneficios inmediatamente visibles en la mesa negociadora.

Este punto se vincula con la siguiente característica: cualquier negociación debe cuidar el eje relacional (el *building rapport*), puesto que, si bien un acuerdo podría no

plasmarse en el presente, este mismo acuerdo puede darse a futuro, siempre y cuando las partes hayan cuidado las buenas relaciones entre sí. A más de esto, las buenas relaciones garantizarán que el acuerdo tenga más probabilidades de una proyección futura y se reducirán los costos de transacción de cualquier interacción.

Otra característica de este modelo consiste en investigar un grupo triple de intereses: los intereses propios, los intereses de la contraparte y los intereses de terceros eventualmente afectados. La investigación sobre intereses es básica en la medida en que típicamente, las negociaciones convencionales se dan sobre posiciones, lo que distorsiona no solo las buenas relaciones entre las partes, sino las propias estrategias. Esto ocurre porque si la investigación de intereses es equivocada, las estrategias estarán igualmente equivocadas al sustentarse sobre falsos supuestos es decir, sobre una equivocada interpretación de lo que el otro quiere.⁶³ De igual modo, si se falla en omitir la identificación de terceros afectados la estrategia será equivocada y estos actores podrían inclusive boicotear un proceso aparentemente sólido. Finalmente, el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses apunta a generar un valor agregado: las negociaciones no deben agotarse en un mero reparto de beneficios inmediatos entre las partes involucradas; al contrario, deben apuntar a generar algún valor agregado al proceso en los términos que se han explicado anteriormente.

Como hemos visto en el segundo capítulo, las negociaciones que han caracterizado el debate ambiental desde la Posguerra hasta la actualidad han sido posicionales, competitivas y distributivas. En otras palabras, se ha tratado de negociaciones basadas en apreciaciones subjetivas de las partes; en una confrontación dirigida a lograr beneficios exclusivos para cada bloque (países del Norte y países del Sur del mundo); y en un reparto inmediato de dichos beneficios, versus buscar agregar valor para todos los actores involucrados.

No debe entonces sorprender las distintas interpretaciones de la crisis y de sus impactos, las distintas y contrapuestas ideologías y finalmente, las distintas apreciaciones acerca de los roles y de las respectivas responsabilidades (ayuda financiera, medidas de apoyo tecnológico, capitalización de Fondo Verde Internacional, entre otras).

⁶³ Se recuerda al lector que las posiciones son marcadas por todas estas apreciaciones subjetivas que caracterizan al ser humano y que normalmente se asocian con nuestras preferencias (el rojo es un mejor color que el verde), nuestros roles (Se hace de este modo porque soy el jefe) o nuestro sistema de valores y creencias (La verdadera fe es a fe católica). El punto que la Escuela de Harvard destaca es que negociar sobre posiciones es sumamente improductivo y difícil puesto que los seres humanos tienden siempre a interpretar al mundo desde nuestras propias apreciaciones subjetivas. Nota de la autora.

Estas diferencias no tardaron en traducirse en una profunda desconfianza frente al otro y en una escalada del conflicto: los discursos de los países del Norte, por un lado y los discursos de los países de Sur por el otro, se fueron posicionando de modo antagónico, lo que solo en parte pudo componerse con la fórmula del *desarrollo sostenible* (Estenssoro 2014). Estos discursos se plantearon en base a un modelo competitivo, distributivo y de *suma cero*: para que se impusiera la agenda y prioridades de cualquiera de los dos bloques, se entendía que el otro debía ceder irremediamente. Nunca las partes pensaron en una perspectiva que concilie ambas cosmovisiones, intereses y prioridades. O nunca hubo el interés de conciliar estas posiciones.

Como resultado, lo único que se lograba era un *impasse* posicional de ambos bloques, que a su vez se tradujo en muy modestos resultados de las negociaciones multilaterales. Pero, como el lector recordará, el *modus operandi* negociador (competitivo, posicional y distributivo), es tan solo uno de los dos obstáculos que este trabajo identifica para la resolución de la crisis ambiental global.

El otro, tiene que ver con la ausencia de voluntad política por parte de los países del Norte: no existe una genuina voluntad por parte de los países del Norte para asumir sus responsabilidades históricas por el actual deterioro ambiental; por ende, tampoco existe una voluntad de asumir los costos de las políticas ambientales correspondientes (políticas de mitigación y políticas de adaptación).

Más allá de estas consideraciones, existen otras aristas más profundas: el desarrollo de una sociedad y su cultura negociadora es fruto de una compleja combinación de aspectos geográficos, político-institucionales, económicos de un determinado contexto social (Maddux 1991). En definitiva, lo que importa en un determinado grupo social puede no trascender para otro. Esta realidad es patente en el manejo de las problemáticas alrededor de la crisis ambiental global, en donde los dos bloques enfrentados, (países avanzados y países en desarrollo), ofrecen dos claves de lectura profundamente diferentes de la crisis y de las soluciones que hay que dar a la misma (Camilleri 1989). Estas problemáticas se reflejan en los resultados de las urnas en muchos países, puesto que las personas priorizan temas muy distintos en cada colectivo nacional. Es el caso de países como Argentina o Brasil, en donde la seguridad, la economía o el empleo priman sobre la agenda y las preocupaciones ambientales. Inclusive, a menudo se observan diferencias intra-nacionales con respecto a la percepción del tema ambiental: es el caso de los Estados Unidos en donde el voto a favor de políticas progresistas de apoyo al medioambiente (el voto del partido demócrata) triplica el voto del partido republicano.

Así, más allá de las agendas y políticas respectivas, existe (entre los países del Norte y los países del Sur) un enfrentamiento ideológico y cultural profundo, que exacerba las posiciones de las partes y que desde luego no favorece la cooperación y el dialogo. Muy a pesar de que se haya superado la Guerra Fría (fenómeno histórico que caracterizó el inicio del debate ambiental), por otro lado, sigue latente un pugna entre dos visiones del mundo sumamente distintas: el mundo occidental, rico y consumista: y el mundo en desarrollo, pobre y frustrado en la aspiración a mejorar sus estándares de vida.

Los dos planteamientos definen, en negociación, un excelente ejemplo de negociación sobre posiciones, en donde la característica principal es dada por la escasa (o nula) flexibilidad de las partes hacia ceder terreno a la otra parte. Esta situación se torna particularmente compleja cuando el enfrentamiento no involucra temas puntuales de agenda, sino valores, modelos societarios e ideologías contrapuestas. Se trata de condiciones que, más allá de cualquier juicio de valor, impiden llegar a resultados positivos de ningún tipo. Más bien se favorece que toda posible negociación caiga en un *impasse* y que el conflicto escale.

Sobre el trasfondo de estos antecedentes, el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses plantea un drástico cambio de discurso frente a la dialéctica predominante en el periodo 1945-1993. Se trata de ver si los tomadores de decisión del mundo desarrollado estarán abiertos a visualizar (y sobre todo a implementar) un nuevo proceder, que guíe y facilite un dialogo siempre más urgente.

4. Los términos de la propuesta del particular al universal

Este trabajo propone una reelaboración del enfoque negociador a partir de tres ideas: la generación de valor, eje conceptual del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses y los conceptos de libertad instrumental y capacidad, desarrollados por el economista y Premio Nobel Amartya Sen. Más en detalle, la presente investigación avanza la hipótesis según la cual las capacidades negociadoras representan *libertades instrumentales fundamentales*, es decir, libertades que contribuyen directa, o indirectamente, a la libertad general que tiene todo individuo para vivir la vida que quiere.

En lenguaje seniano, la vida que tiene razones para valorar (Sen 1999). Las capacidades negociadoras, refocadas de este modo, identifican una poderosa herramienta para consolidar y fortalecer esas libertades que permiten vivir una vida con plenitud. Este último concepto es central dentro de la visión seniana y apunta, en abierta crítica al principio utilitario, a resaltar la idea del ser humano como un fin en sí mismo y

no como un simple medio para lograr objetivos materiales. Por extensión de este concepto, el fin último de toda actividad humana es el florecimiento de la persona, lo que resalta el rol supremo de la dignidad del ser humano.

Este objetivo impulsa Sen a buscar cuales herramientas se necesitan para establecer acuerdos consensuados entre “la pluralidad de razones posibles” (Colmenarejo 2016). Sobre el trasfondo del modelo colaborativo-integrativo, esta investigación plantea a las capacidades negociadoras como una extraordinaria herramienta para asegurar y defender las libertades de todos los habitantes de la *polis* mundial; concretamente, esas *libertades ambientales* que la crisis está irremediablemente perjudicando. En este sentido, las capacidades negociadoras se elevan al status de *libertades instrumentales fundamentales* en cuanto son un instrumento canalizado hacia este objetivo. Así, se trata de herramientas que sirven para concretar otras libertades y derechos; y que son *funcionales* en la medida en que permiten una vida que (las personas) tengan razones para valorar (Sen 1999; 2012).

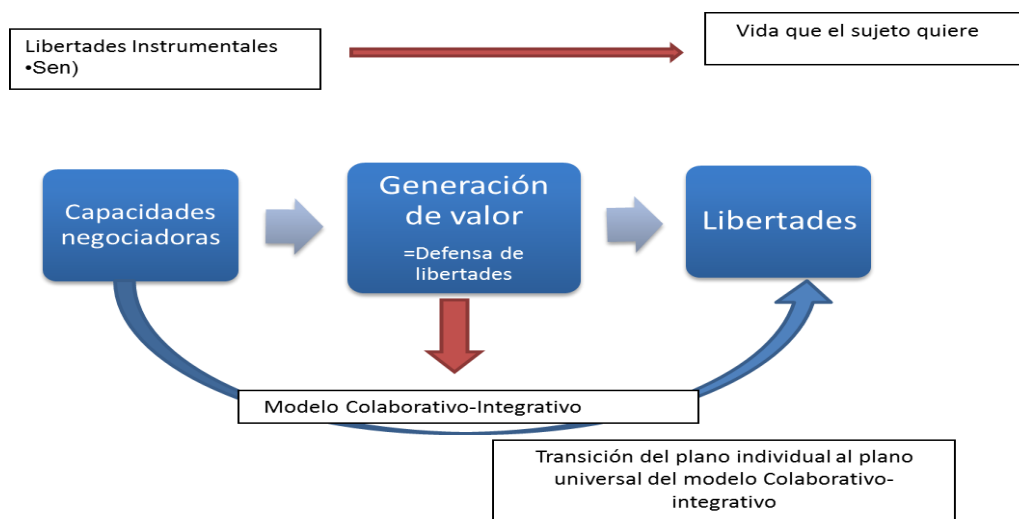
De este modo, el enfoque negociador pasaría de un plano individual (la defensa de los intereses de un sujeto o de un país), a un plano universal, a defensa de libertades y derechos de todos los habitantes de la *polis* mundial. Paralelamente, el enfoque pasaría de un esquema distributivo, competitivo (*suma cero*) y basado en posiciones, a uno colaborativo-integrativo, basado en la identificación de intereses, la generación de valor, el cuidado de la relación y finalmente, la generación de valor para las partes.

Sobre este trasfondo, entre las libertades fundamentales que son básicas para que las personas logren una vida digna de ser vivida están las *libertades ambientales*: este concepto se refiere a la necesidad (y al derecho) de vivir en un ambiente sano, a respirar un aire no contaminado, a tener ecosistemas equilibrados y suficientes recursos para todo el planeta. En este sentido, las capacidades negociadoras (que esta investigación plantea como herramienta de posible solución a la crisis ambiental global), permiten, específicamente, tutelar este tipo fundamental de libertades.

Como el lector puede apreciar, se trata de un salto cualitativo notable, que eleva el status y el potencial del modelo colaborativo-integrativo y que lo consolida, de este modo, como *libertad instrumental fundamental*: un particular grupo de libertades que, a través del apoyo de las instituciones, permiten el despliegue de otras libertades básicas del ser humano. Es en este punto que se evidencia con plenitud la importancia del correcto ambiente institucional. Caso contrario, esas libertades quedan frustradas y los sujetos no pueden lograr la vida que tienen razones para valorar (Sen 1999; 2014).

Ilustración 3

Las capacidades negociadoras y su generación de valor



Elaboración: propia

El gráfico ilustra de un modo sencillo y visual la dinámica positiva que se desencadena con el modelo colaborativo-integrativo, cuando es reenforcado a la luz de los conceptos senianos de capacidad y libertad. Las capacidades negociadoras representan *libertades instrumentales fundamentales*, es decir, libertades que contribuyen a la libertad general que todo sujeto tiene para vivir la vida que desea (Sen 1999, 2012). Replanteadas de este modo, las capacidades representan unas poderosas herramientas para defender y consolidar otras libertades fundamentales del individuo. Este último punto representa, al mismo tiempo, su *valor agregado*. El reenfoque a la luz de los conceptos senianos permite finalmente un salto sustancial para el modelo colaborativo-integrativo: pasar del plano individual y personal de la metodología negociadora (la defensa de los derechos y de las libertades personales de cada sujeto) al plano universal de la defensa de los derechos y de las libertades de todo ciudadano de la *polis* mundial. Nota de la autora.

5. Los siete elementos del modelo colaborativo-integrativo

La Escuela de Harvard ofrece, para su método de negociación colaborativa-integrativa basada en intereses un nuevo marco referencial, que gravita alrededor de siete elementos: Intereses, Alternativas (BATNA/MANN), Opciones, Criterios,

Comunicación, Relación y Compromiso (Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Fisher, Ury y Patton 2011; Stone, Heen y Patton 2010; Bordone 2013).

El análisis comienza por los *Intereses*. El primer paso para una negociación exitosa implica distinguir *intereses* es decir, los deseos, necesidades y preocupaciones de fondo de las partes (Fisher habla de *substantial interests*) y *posiciones*, es decir, de la actitud subjetiva que una parte asume frente a un problema o a una situación. Esta postura, que finalmente se concreta en una resolución o en una demanda concreta de una parte frente a otra, es inevitablemente distorsionada por los roles que recubrimos en nuestro obrar como animales sociales; por nuestro ego, que se aferra a defender nuestros puntos de vista frente al resto; y por nuestro sistema de valores, creencias y experiencias. En otras palabras, las posiciones son impregnadas de emocionalidad, circunstancia que hace muy difícil ceder frente al otro y transar hacia una negociación sobre intereses. Por estas razones, la operación orientada a discernir intereses de posiciones es indispensable puesto que muchísimas negociaciones fracasan por no distinguir estos dos aspectos y por sustentar (equivocadamente) toda la estrategia en las segundas (Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Fisher, Ury y Patton 2011; Stone, Heen y Patton 2010; Bordone 2013). Sobre la base de este erróneo diagnóstico inicial, las partes a menudo quedan atrapadas en un *impasse* y no pueden progresar hacia los resultados. Si al contrario ambas partes transparentan sus reales, genuinos intereses en un esfuerzo de trabajo conjunto, aparecerán opciones que podrán implementarse para beneficio de las partes y el potencial de la negociación se expandirá exponencialmente (Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Fisher, Ury y Patton 2011; Stone, Heen y Patton 2010; Bordone 2013). Por estas razones, los intereses son la masa crítica de toda negociación y el objetivo hacia el cual hay que dirigir todas las acciones dentro de una negociación. En otras palabras, los demás seis elementos, al igual que cualquier estrategia que se implemente, deben gravitar alrededor de los intereses. Los intereses son el motor inicial y el objetivo final de toda negociación y cualquier operación debe servir siempre a los intereses.

El segundo elemento es dado por las *Opciones*. Las opciones representan una herramienta sumamente útil en la medida en que expanden notablemente el alcance de la negociación. Al hacerlo, las partes logran visualizar alternativas de acuerdo (o, en todo caso, posibles resultados) que nunca se visualizarían, si las partes negociaran sobre la base de una de sola propuesta inicial, sin emprender un esfuerzo creativo hacia identificar opciones que favorezcan los intereses. Así, gran parte de la habilidad de un negociador radica en la capacidad de generar *múltiples ofertas simultáneas* (MESO), tanto en la

versión de las opciones de substancia, es decir, ideas nuevas para resolver disputas, como en la versión de opciones de proceso, o, ideas acerca de cómo procesar diferencias en conjunto (Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Fisher, Ury y Patton 2011; Stone, Heen y Patton 2010; Bordone 2013). Más allá de estas especificaciones, el tema de fondo es que, en aras a satisfacer intereses mutuos, las partes deben producir cuantas más opciones sea posible y estimular el pensamiento lateral.

El tercer elemento es dado por los *Criterios*. Este elemento se refiere a todos aquellos estándares externos que legitiman, sostienen los argumentos de una negociación de forma objetiva. Es el caso de leyes, principios de reciprocidad, estándares industriales, precios de mercado, peritajes de expertos o precedentes legales. Se trata de una herramienta que, con su inamovible objetividad, hacen mucho más difícil contestar un determinado pedido de una parte (Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Fisher, Ury y Patton 2011; Stone, Heen y Patton 2010; Bordone 2013). Por tanto, los criterios, al ampararse tras datos y cifras comprobables y fidedignas transmiten una notable confianza al acuerdo al mismo tiempo que fortalecen la posición negociadora de la parte que los esgrima como pieza clave de su estrategia. Adicionalmente, Bordone (2013) indica que los criterios presentan dos ventajas: la primera se refiere al hecho que los criterios fortalecen la parte más débil, en el sentido que protegen la negociación en base a variables que trascienden el poder de las partes (“la fuerza de los números”); la segunda se refiere a que los criterios, al basarse sobre elementos objetivos y externos que evaden la voluntad de las partes, “devuelven confianza” al acuerdo y de este modo contrarrestan la tendencia de las personas a desconfiar del otro. Como resultado, el acuerdo es percibido por ambas partes como una propuesta justa (Bordone, 2013).

El cuarto elemento es dado por las *Alternativas*. A menudo, las personas tienden a subestimar los costos asociados a un acuerdo fallido. Por ello, los profesores de la Escuela de Harvard proponen el concepto la *Best Available Alternative To a Negotiated Agreement* (BATNA)⁶⁴ a través del cual invitan cada negociador a analizar todas sus posibles alternativas (de la mejor a la peor), en caso de que el acuerdo con la otra parte no se concrete. Este primer nivel de análisis responde a la pregunta: *Cuales son mis mejores alternativas si no me pongo de acuerdo con el otro?*

⁶⁴ En español, este término corresponde al Mejor Alternativa a un Acuerdo No Negociado (MANN) y es ampliamente aceptado y reconocido en la literatura de la Negociación (Bazerman y Neale 1993). Cabe inclusive destacar que el acrónimo en español es inclusive más preciso del correspondiente acrónimo en el idioma inglés, al referirse a la mejor alternativa al acuerdo *no* negociado. Nota de la autora.

Luego de esta etapa, Fisher y Ury (2011) recomiendan analizar el BATNA de la contraparte, es decir, las alternativas que esta tiene en caso de que no se materialice el acuerdo. Este segundo nivel de análisis responde a la pregunta: *¿Cuáles son las mejores alternativas que el otro tiene, en caso de no ponerse de acuerdo conmigo?*

Con respecto a la primera recomendación, analizar y preparar detenidamente las mejores alternativas (propias) al acuerdo no negociado se trata de una operación altamente estratégica, en la medida en que la parte, si logra al menos una buena alternativa al acuerdo no negociado, será mucho menos influenciable, cuando la contraparte quiera presionarla con sus argumentos a cerrar un acuerdo. En otras palabras, la parte será mucho menos manipulable (Fisher y Ury, 2011).

Con respecto a la segunda recomendación, (analizar las alternativas de la contraparte a un acuerdo no negociado) esta operación es sumamente útil porque tiene el potencial de cambiar el equilibrio de fuerzas entre las partes, al sacar a flote nueva información que evidencia eventuales vulnerabilidades de la posición del otro.⁶⁵

Como última recomendación, el negociador únicamente negociará si los beneficios asociados al proceso en curso son superiores a sus alternativas (Fisher y Ury, 2011). Este punto podría parecer redundante, pero, dada la facilidad de las personas a ser manipulables por el lado de las emociones (o a caer en posiciones), a menudo existe el riesgo de cerrar acuerdos no beneficiosos o innecesarios.⁶⁶

El quinto elemento es dado por la *Relación*. Este término, tan extenso en su alcance, se refiere a la capacidad de aprender a lidiar con las diferencias cualitativas que existen entre seres humanos: si bien es fácil mantener buenas y cordiales relaciones con amigos y aliados, no es igualmente fácil relacionarse con personas que no comparten nuestros criterios, prioridades y creencias. Por otro lado, como se ha destacado en otros apartados de este estudio, las diferentes preferencias entre seres humanos son el elemento

⁶⁵ Hagamos el ejemplo de dos personas que están haciendo la compraventa de un auto: el potencial comprador averigua, a través de un trabajo de inteligencia, que su contraparte quiere vender su auto porque consiguió una oferta repentina de empleo que le obliga a viajar en pocos días al exterior de modo permanente. Frente a esta nueva información, este comprador podría verosímelmente decidir cambiar su oferta y hacer un reajuste a la baja con respecto a la cantidad de dinero que planteó en un inicio al vendedor. Lo que ha ocurrido es que la posición negociadora del comprador potencial ha adquirido más fuerza, al ser el BATNA de su contraparte posiblemente muy mediocre (¿Dejar el auto aparcado en el garaje con riesgo a que se dañe?). Nota de la autora.

⁶⁶ Es el caso de un excelente vendedor, que convenga una persona a adquirir un bien (o a contratar un servicio) que de ninguna forma representa una mejor alternativa a la situación inicial del potencial cliente. Por ejemplo, un buen vendedor podría convencer una ama de casa a adquirir una refrigeradora nueva cuando, en realidad, esta persona no necesita de este bien porque su antigua refrigeradora está en perfecto estado. Nota de la autora.

que justamente permite la negociación: se puede negociar en la medida en que las personas tienen preferencias, necesidades y prioridades distintas. Entonces, se trata únicamente de aprender a gestionar estas diferencias del modo más oportuno.

La relación es también el eje del modelo colaborativo-integrativo que ese estudio plantea como el mejor y el más constructivo de los enfoques negociadores. Por tanto, los profesores de Harvard recomiendan cuidar el eje relacional aun cuando, eventualmente, los intereses no coincidan y no se llegue a un acuerdo en un momento dado. El motivo de ello es que un acuerdo que no se plasme dentro de una cierta coyuntura podría darse a futuro siempre y cuando se cuide la relación empática con el otro (Fisher y Ury, 2011).

El sexto componente de la metodología es representado por la *Comunicación*. Una negociación exitosa requiere una comunicación bilateral eficaz. La comunicación es el intercambio de pensamientos, mensajes, o información, textos, u otras acciones entre un polo emisor y un polo receptor. En teoría, la medida de éxito de una buena comunicación es que el mensaje mandado sea igual al mensaje recibido (Barnes 2013). Sin embargo, innumerables interferencias entorpecen la comunicación entre emisores y receptores de un mensaje. Estas espacian desde las diferencias cualitativas que existen entre los sujetos (personalidades, culturas, religiones, costumbres, hábitos, historias personales y vivencias) hasta la información a disposición de las partes, que viene siempre interpretada de modos diferentes.

Estos desafíos subrayan la grandísima importancia de favorecer una buena comunicación, puesto que muchísimas negociaciones fallidas se deben justamente a falencias en este sentido. Por tanto, nunca hay que trabajar sobre supuestos ni subestimar el factor perceptual, es decir, el hecho de que la comunicación es siempre decodificada en base a percepciones de la otra parte (Fisher, Ury y Patton 2011).

Como resultado, el Método Harvard recomienda medir el lenguaje, los contenidos y todos los aspectos del para-lenguaje al tipo de audiencias; combinar abertura (a la posición del otro) y defensa (de la posición propia) con muchas preguntas y finalmente, descubrir que argumentos persuaden al otro (Carnegie 2010; Fisher, Ury y Patton 2011).

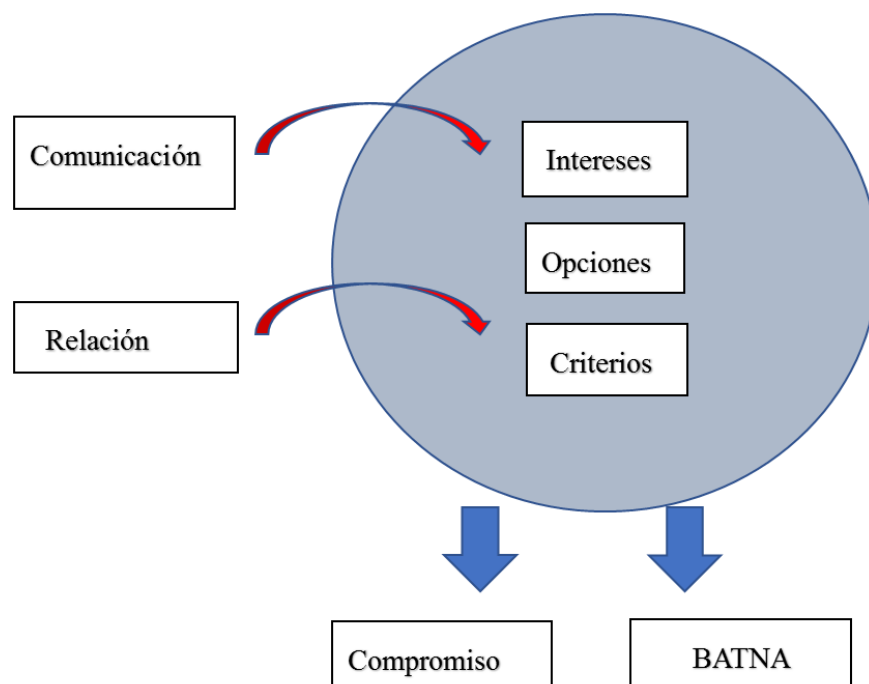
Al fin de facilitar estos resultados, el negociador deberá practicar el uso de las herramientas de que se han descrito anteriormente (básicas, interactivas y de clarificación).

El séptimo elemento es dado por el *Compromiso*. Es compromiso es un acuerdo acerca de los que las partes harán o no harán. La medida del éxito es que sea específico, firme, fácil de implementar y claro. Estas especificaciones están orientadas hacia atajar

potenciales conflictos presentes y futuros a través de la implementación de un compromiso que sea viable, duradero y realista (Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Mnookin 2013; Bordone 2013; Stone, Patton, Heen 2010). Así, las partes deberán acordarse acerca de cómo comprometerse a respetar lo establecido y acordado por ambas, al mismo tiempo que deberán aclarar las mutuas expectativas con respecto a los acuerdos generados (Fisher, Kopelman y Schneider 1994; Mnookin 2013; Bordone 2013; Stone, Patton, Heen 2010). A la luz de estos puntos, el Método Harvard recomienda evitar el compromiso demasiado pronto; utilizar compromisos de *proceso* al comienzo para impulsar la negociación y hacer compromisos de *sustancia* al final (y *no* fragmentados).

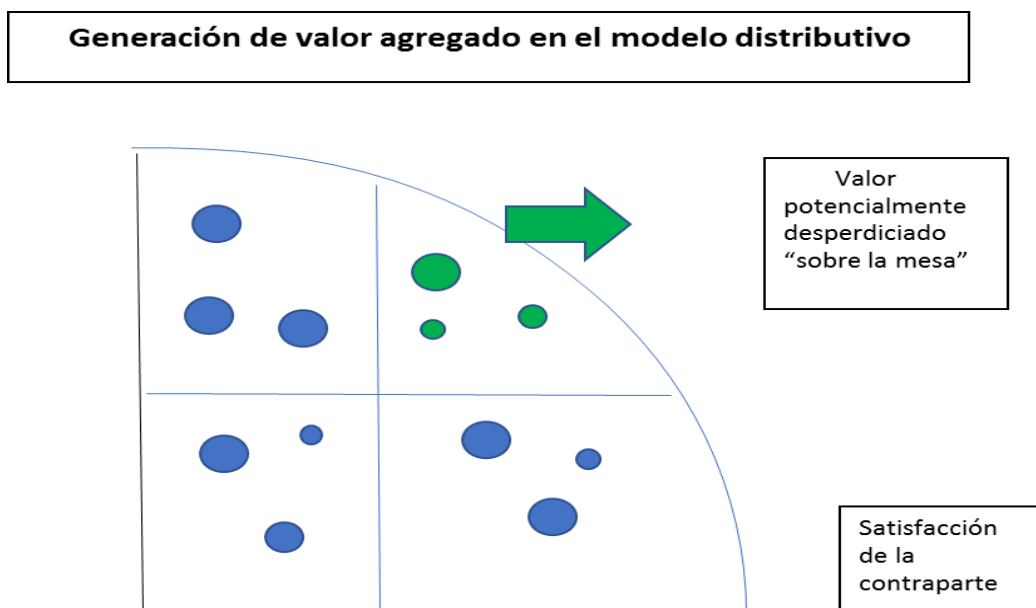
Como últimas recomendaciones de proceso, las partes deben ser conscientes de lo que pueden cumplir antes de comprometerse (análisis realista de las condiciones y del contexto); deberán discutir abiertamente el alcance, la estructura y forma de ejecución; identificar todos los potenciales asuntos pendientes o susceptibles de confusión y planificar el tiempo y los pasos para la ejecución del acuerdo. De nuevo, cuando menos las partes trabajen sobre supuestos y anticipen escenarios posibles, menor será la posibilidad de que el acuerdo no prospere y hayan malos entendidos.

Ilustración 4 El círculo de valor



Fuente: Bordone R., 2013. *Program on Negotiation*, Harvard Law School. Seminario de *Negotiation and Leadership*, septiembre 2013. Harvard Law School, MA, EEUU.

Ilustración 5



Fuente: Mnookin R., seminario *Negotiation and Leadership*, septiembre 2013. Harvard Law School, MA, EEUU

Este cuadro explica gráficamente lo que puede ocurrir cuando una parte negocia a la luz del modelo distributivo: al tratarse de un modelo centrado en un mero regateo de beneficios, gran parte del potencial valor de la negociación queda fácilmente desaprovechado.

6. La idea de libertad en el pensamiento seniano

Como se ha descrito en los antecedentes del presente capítulo, esta investigación plantea la hipótesis según la cual las capacidades negociadoras representan libertades instrumentales fundamentales que contribuyen, de un modo más o menos directo, a la libertad general que tiene todo individuo para vivir la vida que quiere y que (en terminología seniana) tiene razones para valorar (Sen 1999; 2012). Sobre este trasfondo, la defensa de las *libertades instrumentales fundamentales* de los ciudadanos de la *polis* mundial representa la generación de valor y constituye el poderoso valor agregado del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses impulsado por la Escuela de Harvard. La generación de valor se refiere a que la parte negociadora, en cualquier proceso de negociación que se emprenda, deberá identificar los posibles y potenciales beneficios que el proceso entraña, más allá de los inmediatamente visibles sobre la mesa negociadora. Dicho enfoque implica no limitarse a distribuir de inmediato dichos

beneficios, sino que las partes deberán hacer un esfuerzo creativo hacia identificar ventajas adicionales que sumen valor al proceso. A estos efectos, una herramienta que la negociación pone a disposición es la generación de opciones, o MESO, es decir, la generación de múltiples y simultáneas opciones, que amplifican el alcance de la negociación y permiten visibilizar soluciones creativas para satisfacer las necesidades de los involucrados. Como última concatenación de estas ideas, las capacidades negociadoras, al conectar entre sí los conceptos senianos de *capacidad* y *libertad*, se replantean como una poderosa herramienta para tutelar todo tipo de libertades y para que los habitantes de la *polis* mundial concreten la vida que realmente quieren y que tienen razones para valorar (Sen 1999; 2012).

Estos antecedentes obligan a analizar un poco más a profundidad el concepto seniano de libertad, puesto que las demás derivaciones conceptuales estriban justamente de esta idea central. Sen afirma sin reparos que el futuro de la humanidad depende del futuro de la libertad en el mundo. La libertad es, a la vez, un fin y un medio a través del cual se concreta el progreso del género humano. Por tanto, es básico fortalecer las instituciones (políticas, económicas, sociales) que refuerzan las principales libertades de los sujetos, al fin de que estas no queden en letra muerta y se concreten en verdaderos instrumentos para lograr una vida digna de ser vivida. En este sentido, la libertad es la capacidad que los sujetos tienen para ejercer sus preferencias, *ya no* un control. Según Sen esta segunda perspectiva es incorrecta y limitada puesto que si bien por un lado apela a las decisiones de los sujetos, por el otro olvida la importancia central de ejercer preferencias (Pettit 2001) en cuanto concreción real del concepto de libertad.

Estas definiciones implican que la libertad tiene una perspectiva multidimensional, que abarca muchos aspectos de la vida de las personas y que, finalmente, es lo único que garantiza el verdadero desarrollo (Sen 1999, 2012; Pettit 2001). Entonces, la concreción de libertades es el verdadero medio para lograr un auténtico desarrollo y este, a su vez, viene a ser un proceso integrado de expansión de libertades (Sen 1999; 2012). Como resultado de estas consideraciones, las libertades están empíricamente conectadas entre sí y se refuerzan mutuamente. Cabe destacar que se trata de libertades *reales* de los sujetos, que por tanto deben contribuir ostensiblemente a mejorar la calidad de vida de las personas. Así, el desarrollo no puede depender de indicadores estrictamente económicos de bienestar cuales por ejemplo el PIB (Producto Interno Bruto), la renta per cápita, los niveles de industrialización, de tecnología o de modernización social (Sen 1999, 2012; Larrea 2014; Casas Pardo 2006).

Sin restar importancia a este tipo de indicadores, prosigue Sen, hay que tener claro que estas mediciones cuantitativas tienen grandes limitaciones, al no reflejar las condiciones reales de vida de muchas personas. Este concepto amplio del bienestar humano (entendido como un componente que va mucho más allá de una mera cuantificación económica) apunta hacia devolver protagonismo al individuo y a centrarse en sus reales exigencias. Este paso, a su vez, nos renvía al concepto de libertad entendida como la capacidad de alcanzar la vida que uno quiere (papel realizador de la libertad que Sen defiende e impulsa en todas sus obras).

En este sentido, es interesante observar el paralelismo con la concepción aristotélica de la buena vida o *eudaimonia*. Este término, en terminología contemporánea, podría traducirse como “bienestar” progreso o desarrollo. Al igual que para Aristóteles, el concepto seniano de *buena vida* no hace referencia a la acumulación de bienes materiales, sino a la capacidad para poder funcionar dentro de una sociedad, lo que implica una multitud de funciones específicas, que espacian desde las actividades más elementales (como nutrirse o educarse) hasta las actividades más complejas, como participar en la vida política (Sen 1999, 2012). Entonces, la *eudaimonia* es el estilo de vida deseable. Esta tipología de vida, en la época de Aristóteles, coincidía con vivir racionalmente de acuerdo a los valores de la *polis* griega, mientras que en la época de Sen coincide con vivir una vida que vale la pena, es decir, una vida digna, que contemple una serie de funciones. La combinación de funciones, a su vez, da lugar a las capacidades reales que un sujeto puede ejercer. La siguiente concatenación de ideas es la que conecta el concepto de capacidad con el concepto de libertad: la libertad es *capacidad de*.

Sen identifica cinco libertades principales que no pueden fallar dentro de una sociedad que quiera definirse mínimamente decente: libertades políticas, económicas, sociales, de transparencia y de seguridad protectora (Sen 1999, 2012). Independientemente de las diferentes apreciaciones acerca de qué tipo de libertad deba primar (o de cual sea la más importante) existe un hecho de fondo: la capacidad real de una persona para lograr las cosas que valora es irremediablemente influenciada por las oportunidades económicas y sociales que existan en un determinado contexto social. Como lógica consecuencia de estas consideraciones, el desarrollo exige la eliminación de las principales fuentes de privación de libertad, como la tiranía, la escasez de oportunidades económicas, la pobreza, la intolerancia, o el estado de abandono de los servicios públicos, entre otros factores (Sen 1999, 2012). Así, las libertades no pueden definirse tales, si no se concretan en oportunidades reales para que las personas tengan acceso a mejoras igualmente reales.

Se trata de oportunidades que suelen ser en gran medida complementarias y que tienden a reforzarse mutuamente, generando un círculo virtuoso de progreso y bienestar para los colectivos (Sen 1999, 2012; Casas Pardo 2006).

Los argumentos que se han expuesto contrastan con la visión utilitarista prevaleciente en la economía, que no se preocupa mayormente por la desigualdad en el reparto de la utilidad (beneficios) entre las personas. Esta indiferencia hacia el problema de la distribución tampoco toma muy en cuenta los factores de distinción entre las personas. Al contrario de esta actitud, cada persona debe ser valorada en cuanto tal (Sen y Kliksberg 2007): sin despreciar la importancia del crecimiento económico y de la riqueza de un país, hay que ir más allá, y recuperar la dimensión humana de la ciencia económica, poniendo al centro de todas las problemáticas al ser humano y a sus necesidades básicas. Por tanto, el desarrollo impone mejorar cualitativa y cuantitativamente las vidas reales de las personas.

Desde este prisma, el progreso es mucho más que considerar la libertad como un objetivo: enfocar la libertad de este modo es un buen punto de partida para un análisis, pero la cuestión no puede quedar allí, agrega Sen. La libertad no es sólo un objetivo, sino el medio principal para enriquecer la vida de las personas en la medida en que un cierto tipo de libertad puede ser un puente muy efectivo para mejorar otros tipos de libertad (Sen y Kliksberg 2007). La libertad refleja entonces un concepto complejo y lleno de matices, que activa conexiones y concatenaciones poderosas para mejorar la calidad de vida de las personas.

Es más, los diferentes tipos de libertad tienden a sostenerse y retroalimentarse mutuamente. Por ejemplo, si las personas tienen buen estado de salud, recursos para alimentarse bien y para curarse en caso de enfermedades, estas mismas personas tendrán mucha más libertad para participar en las actividades económicas, comunitarias y políticas. Caso contrario, estas personas no estarán en condiciones de ejercer su derecho a participar en la vida de sus comunidades y no gozarán de una vida digna de ser vivida (Sen y Kliksberg 2007). Este ejemplo final esclarece la aspiración seniana de rescatar la ciencia económica en su versión original y direccionarla hacia el individuo (y para el individuo). En este sentido, su objetivo debe ser valorar, analizar y sopesar las oportunidades reales de las personas para vivir mejor.

Como consecuencia de estas conexiones, el planteamiento de la libertad como objetivo central (y al mismo tiempo como el medio más efectivo de progreso) evidencia

por qué el futuro del ser humano depende en gran parte del futuro de la libertad en el mundo, indica el autor (Sen y Kliksberg 2007).

6.1 *Las múltiples facetas de las libertades*

La libertad es un receptáculo que presenta contenidos heterogéneos y a menudo en contraste los unos con los otros. Así, hay personas que sostienen y defienden arduamente la libertad de comercio pero que al mismo tiempo discrepan de determinadas formas de libertad política. En otros casos, hay personas que defienden la democracia como un bien supremo, pero que niegan las libertades de mercado. Otros finalmente sostienen la libertad económica pero no apoyan servicios sociales básicos como la educación básica, prosigue Sen (Casas Pardo 2006). Lejos de posibles segmentaciones parciales, la libertad merece una defensa global, que mire más allá de una interpretación limitada y restringida puesto que se trata de un concepto de muy amplio alcance (Sen 1999; 2012). A este propósito, Sen indica que las libertades se miden a la luz de dos conceptos centrales: la *evaluación* y de la *eficacia*.

Desde la perspectiva de la *evaluación*, el éxito de una sociedad debe medirse a partir de las libertades fundamentales que tengan sus miembros. Así, es necesario preguntarse *cuantas* y *cuales* libertades tengan los sujetos dentro de una sociedad, puesto que de estas derivará su potencial de agencia en un contexto dado y por ende, su posibilidad de lograr una vida digna de ser vivida.

Desde la perspectiva de la *eficacia*, es necesario medir las oportunidades que los sujetos logran para conseguir cosas que tienen razones para valorar. En otras palabras, el disfrute de libertades incrementa las oportunidades de las personas para obtener resultados valiosos y disfrutar de una vida digna de ser vivida. Por ello, la libertad, para definirse como tal, debe ser una herramienta sumamente eficaz (Sen 1999; 2012).

Las libertades generan otras sinergias poderosas que vale la pena destacar: a través de las libertades las personas fortalecen su potencial de agencia dentro de una sociedad.

Pero, al poder actuar de un modo eficaz, las personas están en condición de implementar cambios en función de sus propios valores y criterios, con total independencia respecto a valores y criterios procedentes del mundo exterior. Así, el individuo tiene un rol mucho más participativo dentro de las actividades económicas, sociales y políticas de su entorno y puede incidir sobre estas. Como resultado, el sujeto dignifica su papel en el mundo y logra recortarse un espacio productivo y protagónico.

Estas consideraciones evidencian, una vez más, que la libertad, dentro de la concepción seniana, no representa una idea abstracta; al contrario, es sinónimo de capacidades reales que los sujetos necesitan ejercer para configurar los parámetros de una vida digna de ser vivida, un objetivo que Sen destaca de modo casi obsesivo dentro de sus obras principales. Esta transformación nos renvía a los conceptos aristotélicos de la *potencia (dynamis)* y del acto (*entelequia*): la capacidad describe un concepto en “potencia” (el conjunto de funciones que cada sujeto puede ejercer en una sociedad) mientras que la libertad representa la *actualización* de la capacidad (el *acto*), es decir, la sumatoria de las capacidades del sujeto, entendidas como concreciones de las libertades fundamentales que Sen identifica (Sen 1999; 2012).

Pero la perspectiva de Sen no deja de ser sumamente realista: el futuro del ser humano depende no solo de un proceso de progresiva expansión de las libertades, sino de que instituciones y sociedades contribuyan a incrementar y fortalecer estas libertades, creando las bases y las premisas óptimas para que estas puedan consolidarse y beneficiar a todos. Por todas estas razones, la expansión de las oportunidades sociales dependerá de los sistemas económicos, sociales y políticos existentes, lo que corresponde a decir que el rol de estado y sociedad con respecto al reforzamiento y protección de las capacidades humanas es fundamental y condición *sine qua non*.

De estas consideraciones deriva una idea adicional con respecto al rol de la ciencia económica; eso es, estudiar, medir y valorar las oportunidades reales que tienen los individuos dentro de un determinado contexto social; y debe analizar, de igual modo, los factores causales que inciden en la concreción de estas oportunidades. Al contrario, enfoques centrados en las utilidades, en el nivel de la renta personal o en la riqueza de los países empobrecen al ser humano. Por estas razones, el enfoque de las capacidades se centra en aquello que las personas son capaces de hacer de forma efectiva, partiendo de la consideración del ser humano como un sujeto fin a si mismo (Colmenarejo 2016).

Como último punto, el individuo es perfectamente capaz de actuar conforme a motivaciones que no responden a su utilidad personal. Se trata de una consideración que ya Adam Smith había destacado y que devuelve a la persona una riqueza interior y unos matices que el utilitarismo económico dominante ha querido anular o, como mínimo, fuertemente redimensionar.

7. El enfoque de las capacidades: una propuesta innovadora dentro del pensamiento económico contemporáneo

Como se ha destacado en apartados anteriores de esta investigación, una de las ideas más interesantes dentro de la obra de Sen es dada por el concepto de *capacidad funcional*. Alrededor de este elemento gravitan los ejes principales de su pensamiento y planteamiento económico. El concepto de *capacidad funcional* ha sido recogido y elaborado dentro del llamado *enfoque de las capacidades*, teorizado por Amartya Sen y por Martha Nussbaum en los años ochenta del siglo pasado (Colmenarejo 2016). Así, con el fin de evaluar tanto las sociedades como las vidas de los sujetos, Sen elabora la idea de las capacidades funcionales: un concepto que apela a la vida real de los individuos, al mismo tiempo que evoca, poderosamente, la descripción aristotélica de bien humano (Pettit 2001). Según esta perspectiva, hay que descubrir la función del ser humano, para, en un segundo momento, estudiar la vida en el sentido de actividad, una definición que apunta a enfocarse sobre las reales condiciones de vida de las personas (Sen 1999; 2012; Nussbaum 1998; Colmenarejo 2016). Así, la posibilidad de poder funcionar dentro de una sociedad (la vida en el sentido de actividad) implica una multitud de funciones específicas: estar sanos, tener educación, nutrirse apropiadamente, tener una vivienda, estar comunicados con la familia, seguir los acontecimientos de la vida pública, etcétera.

En otras palabras, las funciones definen al ser humano en la medida en que entrañan todo lo que una persona consigue hacer o ser en su vida. Las funciones definen el tipo de vida que una persona logra tener y por converso, la ausencia de estas funciones implica una imposibilidad (o una serie de limitaciones) a la hora de lograr hacer determinadas cosas y alcanzar ciertos resultados (Sen 1993).

Dentro de este marco, para Sen la calidad de vida es directamente proporcional a las capacidades de los individuos para conseguir funciones valiosas que les permita tener la vida que ellos quieren y que tienen razones para valorar, según la terminología seniana.

Por tanto, el concepto de funciones valiosas reviste una importancia sustancial dentro de la lógica seniana del bienestar puesto que el hecho de incrementar las capacidades funcionales de los individuos mejorará ostensiblemente sus perspectivas de tener funciones igualmente valiosas (Nussbaum 1992; Nussbaum y Sen 1996, 1993). Sen asigna una gran importancia a las capacidades precisamente por su relación con su concepto de libertad ya que la libertad corresponde a la capacidad del sujeto para funcionar en determinados ámbitos. Así, la libertad de llevar el estilo de vida que una

persona desea está estrechamente ligada a las diferentes capacidades que esta persona puede esgrimir en un contexto dado (Nussbaum y Sen 1993). Como puede observarse, las capacidades, las funciones y la libertad representan tres conceptos poderosos, que están íntimamente relacionados dentro de la visión seniana, interactuando y retroalimentándose entre sí.

En línea con estos argumentos, Sen en deja muy claro que, por muy importantes que sean otras formas de bienestar, la libertad es el aspecto más importante; entre otras cosas, porque las demás formas de bienestar serán mejores y más perdurables en el tiempo si han sido conseguidas de forma libre. Si, al contrario se han dado en un clima de ausencia de libertad, estas formas de bienestar serán sumamente vulnerables y podrán ser revertidas en todo momento (Sen 1993, 1999, 2012).

Como es fácil intuir, esta perspectiva constituye una propuesta innovadora dentro del pensamiento económico contemporáneo en la medida en que otorga un trasfondo moral a la ciencia económica (Sancho 2014) más allá de las especificaciones que, según el autor, la ciencia económica debe tener y que se han destacado anteriormente. En este sentido, la economía debe servir a los intereses de las personas y centrarse en las necesidades reales de las personas.

No obstante las argumentaciones que se han expuesto, este escenario de libertad generalizada está lejos de concretarse en la realidad, denuncia Sen. Al contrario, existe una obsesión por el crecimiento económico y por la acumulación de bienes materiales, marginalizando otros aspectos sumamente importantes como la distribución equitativa de la riqueza, el reparto de oportunidades y el acceso a ciertos derechos y libertades básicas para una vida digna de ser vivida (Sen 1999; 2012). Se trata de una perspectiva mucho más holística, que apunta no sólo a rescatar los componentes no materiales del bienestar, sino a vislumbrar lo que sucede en las mentes de las personas, sus valores, comportamientos y preferencias. Por estas razones, todos los aportes conceptuales y trabajos de Sen siempre están impregnados por contenidos éticos y por una preocupación de fondo hacia las personas reales (Sancho 2014, Sen 2012, Kliskberg 2007).

7.1. El concepto de función

Antes de abordar otros temas, vale la pena profundizar un poco más acerca del concepto de función, una idea de derivación aristotélica que tiene un rol clave dentro del pensamiento seniano y por tanto, dentro de la propuesta de la presente investigación. La

función describe las distintas cosas que una persona puede valorar hacer o ser (Nussbaum y Sen 1993; Sen 1999; 2012). Dentro de esta definición amplia, las funciones valoradas tienen un espectro muy extenso, que puede ir desde actividades básicas dirigidas a la subsistencia (como el hecho de alimentarse o de beber agua potable), hasta actividades \más sofisticadas, como la posibilidad de participar en la vida pública de recibir una educación apropiada (Sen 1999; 2012).

Por extensión de estas premisas, la capacidad de un individuo consiste en las diferentes combinaciones de funciones que este puede conseguir. Por ello, la capacidad *per se* representa un tipo de libertad: la libertad de conseguir muy diversas combinaciones de funciones o estilos de vida, indica Sen (Sen 1999; 2012). De estas consideraciones deriva una diferencia conceptual de fondo: mientras la combinación de funciones refleja los logros reales de un individuo, las capacidades describen la libertad para conseguir ciertos logros.

Ambas perspectivas proporcionan una diferente información: la primera es lo que la persona hace y la segunda es la libertad que tiene la persona para decidir (Sen 1999; 2012). Dentro de esta lógica, Sen describe a las oportunidades como otro elemento que reviste un rol fundamental, en el sentido de que enmarca ambas funciones y capacidades haciendo posible el despliegue de las libertades: las oportunidades sociales y económicas representan un concepto recurrente en la obra de Sen y se refieren a las posibilidades que tienen los individuos para plasmar su destino y ayudarse mutuamente. Sin este marco referencial (es decir, el hecho que las instituciones de una determinada sociedad brinden las condiciones apropiadas y oportunas) tampoco pueden existir “oportunidades de”.

Es el caso, por ejemplo, de los sistemas de educación y sanidad que tiene una sociedad: de su estado y condición dependerá la libertad fundamental del individuo para vivir mejor. De igual modo, de estado de estos servicios dependerá la calidad de su vida pública, por influir su estado de salud y nivel de educación en la capacidad de participar en actividades económicas, sociales o políticas (Sen 1999; 2012). Lamentablemente, las oportunidades no son distribuidas de modo equitativo dentro de las sociedades, por lo que el acceso a los servicios que se han mencionado suele ser restringido a pocos privilegiados, mientras que la gran mayoría queda marginalizada. Este hecho automáticamente incide en el desempeño del concepto de libertad para muchas personas.

A la ausencia de oportunidades en muchos países se suma la indiferencia a la distribución. Según el principio utilitario dominante debe lograrse el “mayor bien para el mayor número de personas”. Contrariamente a esta postura, Sen reivindica las minorías,

los enfermos y los más vulnerables, afirmando que si alguien está enfermo o es infeliz su estado no se cura ni mejora simplemente haciendo que otra persona sea feliz o sea más sana (Sen y Kliksberg 2007, 69). En resumen, versus esta postura que valora “logros agregados” Sen reclama el valor del ser humano en su individualidad. Lo hace justamente a través del concepto de *función valiosa*.

7.2. El concepto de capacidad

Con respecto a la *capacidad*, este concepto define las cosas que una persona puede hacer o ser en las infinitas combinaciones alternativas, de acuerdo con los diversos funcionamientos que esta persona puede lograr (Sen 1993; 1999, 2012).

En realidad, en 1979, Sen apuntaba a estudiar un contexto bien específico y delimitado dentro de su investigación: la cuestión de la igualdad. Posteriormente, este concepto fue expandiéndose dentro de su discurso, hasta englobar las ventajas y las oportunidades individuales en términos de capacidades, evidenciando su potencial para incluir dentro del análisis otros aspectos sociales, como el bienestar, la pobreza, la libertad, los niveles de vida la justicia y la ética social (Conill 2006).

Con el fin de fundamentar filosóficamente al enfoque de las capacidades, Sen acude, por influencia de Martha Nussbaum, a la noción de capacidad desarrollada en el siglo V por el filósofo griego Aristóteles (Sen 1993; Sen y Nussbaum 1996). A este respecto, vale la pena recordar la perspectiva de análisis de Martha Nussbaum, para luego contrastarla con la visión seniana.

Nussbaum propone, desde la perspectiva aristotélica, una lista de funcionamientos que a su criterio definen los parámetros referenciales de una *buena vida*. También aclara que la buena vida solo es posible bajo ciertas condiciones que la sociedad debe garantizar (Conill 2006; Moody-Adams 1998). Sobre estas premisas conceptuales, Nussbaum brinda una lista de elementos definitorios que constituirían un común denominador entre los seres humanos, al margen de los matices y diferencias culturales que *de facto* existen.

Estos elementos serían: 1) la mortalidad, 2) el cuerpo humano, 3) la capacidad de placer y dolor, 4) la capacidad cognitiva, 5) la razón práctica, 6) el desarrollo infantil temprano, 7) la afiliación o sociabilidad, 8) el humor y sentido lúdico (Nussbaum 1993).

Tanto para Nussbaum como para Aristóteles estos elementos reflejan un substrato ético que es exportable a cualquier colectivo y en cualquier momento de la historia de la humanidad (Nussbaum 1993; Moody-Adams 1998). A raíz de estas consideraciones

existe la creencia aristotélica que el concepto de bien tiene un claro potencial intercultural, más allá de la variedad cultural e histórica que caracteriza las sociedades. Con el trasfondo del eudamonismo clásico, Nussbaum se pregunta, entonces, que tipo de cosas son intrínsecamente buenas para el ser humano, no solo instrumentalmente valiosas (Comenarejo 2016). Sobre esta base objetiva y compartida entre muy distintos enfoques culturales, Nussbaum plantea la posibilidad de generar una plataforma común para temas trascendentes como la justicia social o una ética global. Como Conill (2006) destaca, Nussbaum propone una concepción esencialista del enfoque de las capacidades que da cuenta de las funciones básicas del ser humano y que al mismo tiempo definen su vida: en este sentido, la lista de funciones humanas que la autora identifica tiene un carácter filosófico normativo intercultural (Conill 2006).

Pero la propuesta normativa política de Nussbaum va más allá de un ejercicio filosófico: la lista recoge elementos que cualquier sociedad decente y democrática debe poder garantizar a sus ciudadanos (Moody-Adams 1998). En este sentido, los tomadores de decisión estatales deberían diseñar una auténtica hoja de ruta orientada hacia concretar ciertas capacidades esenciales. Las capacidades, dentro de su pensamiento, vienen a ser verdaderas metas políticas, no solo derechos abstractos (Colmenarejo 2016).

Por su lado, Sen apunta a ofrecer una perspectiva más amplia respecto al enfoque aristotélico de la naturaleza humana y menos rígida respecto a la “lista de capacidades” ofrecida por Nussbaum. Según Sen, Nussbaum brinda un elenco demasiado específico y potencialmente reductivo. A cambio, él propone crear una plataforma axiológica común que grave alrededor del concepto de capacidad como libertad (Conill 2006).

Si bien ambos coinciden en que el desarrollo humano debe ir más allá de la visión economicista y utilitarista dominante, la perspectiva seniana se centra primeramente en las libertades: lo importante no son los medios como tales, sino el hecho de tener aquellas libertades con las que poder llevar adelante el tipo de vida que tenemos razones para valorar. Estas acciones deben darse bajo el paraguas cultural que escojamos para orientar y fundamentar nuestras vidas (Sen 1999, 2012). De este planteamiento deriva el interés por las condiciones reales de vida de los individuos y por la capacidad para funcionar como premisas esenciales para que las personas puedan hacer operativas estas libertades y conseguir la vida que quieren (Conill 2006).

Por estas razones, y por esta centralidad que ocupa dentro de su pensamiento la idea de libertad, Sen llega a plantear la cuestión en estos términos:

“Aun cuando en ambos escenarios (que implican, respectivamente, la libre elección y la obediencia al orden dictatorial) una persona produjera los mismos bienes de la misma forma y acabara teniendo la misma renta y comparando los mismos bienes, aún podría tener buenas razones para preferir el escenario de la libre elección al de la sumisión al orden. Existen unos resultados finales (es decir, sin tener en cuenta el proceso por el que se consiguen, incluido el ejercicio de la libertad) y los resultados globales (teniendo en cuenta los procesos a través de los cuales se han conseguido los resultados finales)” (Sen, 1999, 45).

Como puede verse, el eje del discurso es representado por las libertades sustantivas, es decir, por las capacidades para elegir la vida que preferimos (Conill 2006).

Sobre este trasfondo, la libertad tiene un papel no solo constitutivo sino instrumental e inclusivo. Esta perspectiva se evidencia a través de la identificación de cinco tipos de libertad, una lista que no pretende ser exhaustiva pero que da pautas acerca de las principales libertades que nunca deberían faltar en una sociedad decente: libertades políticas, garantías de transparencia, servicios económicos, oportunidades sociales y seguridad protectora (Sen 1999; 2012).

Con respecto a la primera especificación, se trata de *libertades instrumentales* en la medida en que contribuyen a la capacidad general de los individuos para vivir de forma más libre, al reforzar otras libertades y al complementarse entre sí. Al mismo tiempo, esas libertades crean una red de seguridad para todas las personas, no solo algunas, como pretende el principio utilitario.

Con respecto a la segunda especificación, se trata de libertades inclusivas porque permiten al sujeto desempeñarse exitosamente en su vida, lo que no ocurriría en situaciones de tiranía, falta de transparencia, falta de oportunidades u otros escenarios parecidos (Sen 1999; 2012).

A título de cierre, Conill evidencia la existencia de dos centros de atención axiológicos en el discurso seniano: el centro de los resultados funcionales o finales y el centro de los resultados globales. Los primeros se refieren a una situación en la que el sujeto, de algún modo, no puede decidir: es el caso de una persona que pasa hambre por qué no tiene recursos para comprar comida; los segundos, describen el conjunto de capacidades entendido como el poder efectivo de decidir (Sen 1999, 2012; Conill 2006).

Por tanto, la noción de capacidad no sólo está relacionada con la *dynamis* aristotélica, entendida como el paso de lo que está en potencia a lo que está en acto,⁶⁷

⁶⁷ Como se ha comentado anteriormente, en la filosofía aristotélica existen dos principios contrapuestos: el *acto* y la *potencia* (o la *forma* y la *materia*). El acto es la realización de un determinado ente mientras que la potencia es su posibilidad de realización. En términos de un ejemplo, la semilla es potencia o materia, mientras que el árbol es el acto o la forma (Dri 2008).

sino que existe una peculiar relación entre capacidad y libertad: la capacidad de hacer ciertas cosas libera al ser humano y por tanto, le confiere dignidad (Conill 2006).

Concluyendo, la perspectiva de las capacidades tiene algunas ventajas evidentes frente a un análisis meramente economicista que se centra exclusivamente en indicadores económicos: se preocupa por el bienestar del ser humano en sus múltiples facetas. Así, el enfoque de las capacidades no solo describe una perspectiva extraordinariamente amplia de las capacidades humanas, sino que ofrece una mirada profundamente humana y concreta de todo el entramado de necesidades, intereses y vulnerabilidades del ser humano. Este enfoque representa, justamente, en punto de contacto entre la visión seniana y la propuesta de este estudio: las capacidades negociadoras, a la luz de los conceptos senianos de libertad, capacidad y función tiene el potencial de escalar desde una perspectiva individual (derechos y libertades de personas y países) a una perspectiva universal: la defensa de este entramado de necesidades e intereses del ser humano.

El centro del discurso es siempre el ser humano, pero en una dimensión mucho más holística y profunda.

8. Otras reflexiones

En su obra *Ética a Nicómaco* Aristóteles define la riqueza como algo que no representa un bien en sí sino tan solo un medio para conseguir algún otro fin (Ross 1999).

Esta idea, traducida al lenguaje seniano, significa que la riqueza es útil en la medida en que permite conseguir las libertades fundamentales que pueden asegurar un cierto tipo de vida: la vida que el ser humano quiere para sí mismo (Sen 1999; 2012).

Así, una concepción satisfactoria del ser humano y de su bienestar debe ir mucho más allá de la consecución de bienes materiales y debe apuntar a mejorar la vida que llevamos y las libertades que disfrutamos, a través de bienes tanto materiales como espirituales (Sen 1999; 2012).

A este propósito, la ciencia económica ha olvidado al ser humano, al centrarse solo en aspectos materiales, como demuestra el hecho de no distinguir entre capital humano y capacidad humana. Mientras que el estudio del capital humano está dirigido a aumentar la producción, la perspectiva de la capacidad humana centra la atención en la libertad sustantiva de los individuos para vivir la vida que valoran y en la capacidad para aumentar las opciones reales para elegir (Sen 1999; 2012).

Por otro lado, tal y como indica Aristóteles, el comportamiento humano consiste en acciones basadas en preferencias individuales, lo que le lleva a replantear la pregunta

en los términos de descifrar hacia dónde propenden las acciones. Este planteamiento aparece en las primeras páginas de su obra *Ética Nicomachea*, en donde Aristóteles afirma que la acción humana apunta siempre hacia un bien supremo (*aquello hacia lo que todo propende*). Al respecto, Aristóteles aclara que hay dos tipos de objetivos: 1) los que constituyen un fin en sí mismos y 2) los que constituyen medios para conseguir otros fines. En muchos casos, ambos objetivos pueden darse de modo simultáneo, mientras que las acciones pueden verse como un conjunto complejo de procederes con objetivos que se van subsiguiendo.

Más allá de estas consideraciones, para Aristóteles el fin de las acciones es dado por la *eudaimonia* que representa un fin en sí mismo y el fin de toda acción (Marangos y Astroulakis 2010). Dentro de la visión Aristotélica, este término coincide con el ejercicio de la actividad virtuosa y con el bien más grande de la vida de las personas, algo que, en términos modernos, podría traducirse como felicidad o como buena vida (Marangos y Astroulakis 2010). Pero no se trata de concepto abstracto como en otras corrientes filosóficas (el Epicureismo o el Estoicismo): para conseguir este bien supremo, y una buena vida, se necesita un contexto social, económico y político que cobije al ser humano: el individuo es un animal social (*zoon politikon*) y no es concebible afuera de la *polis* (Marangos y Astroulakis 2010; Crocker, Major y Steele 1998).

Entonces, el concepto de buena vida refleja el vivir de acuerdo con los valores de la *polis*, pero con suficientes bienes materiales y espirituales (Dri 2005). Si por un lado Aristóteles relaciona el concepto de buena vida al elemento político, a la *polis* en cuanto comunidad suprema que existe por naturaleza en virtud de la *filia*, la amistad, por otro lado, Aristóteles deja bien claro que el vehículo para una buena vida y una buena sociedad es dado por la *eudaimonia*, es decir, por el hecho de gozar un estilo de vida objetivamente deseable. Y esta condición conjuga tanto el componente espiritual como el componente material.

Ahora: no solo buena vida refleja el vivir de acuerdo con los valores de la *polis* sino que el sujeto es al centro de vida política y no existe afuera de esta realidad que la encarna.⁶⁸ En *La Política*, Aristóteles refuerza estas ideas y describe la buena vida como la vida virtuosa de todo individuo que es miembro de la ciudad-estado (Marangos y

⁶⁸ Fuera de la *polis*, de la *koinonía* (la vida en común) el ser humano pierde su autonomía y pasa de ser *sustancia*, a ser accidente. Fuera del ámbito de la *polis* solo existen las bestias, por abajo y los dioses, por arriba (Dri 2005).

Astroulakis 2010).⁶⁹ Dadas estas consideraciones, el estado viene a ser el medio para conseguir la buena vida (Rackham 1959) aunque es importante recordar que, en la filosofía aristotélica este concepto no gravita alrededor de una apreciación económica de la vida sino más bien de un balance entre bienes materiales y bienes espirituales.

Si bien se necesitan recursos para conseguir la *eudaimonia* y la buena sociedad demande cierta prosperidad, por otro lado, la vida virtuosa de los miembros de la *polis* es considerada mucho más importante de cualquier bien material (Rackham 1959).

La visión aristotélica de la buena vida culmina en su concepción de la *arite politeia*, la mejor *polis* posible, en donde los individuos, sin importar sus condiciones, y recursos pueden alcanzar no solo una buena vida, sino *la mejor* vida (Dri 2005).

De nuevo, no se trata de dibujar una utopía, un ideal lejano, sino de configurar una posibilidad concreta y real para que la mayoría de los individuos vivan la mejor vida posible, o, en terminología aristotélica, la *aristos bios* (Dri 2005). En este punto el concepto de buena vida se conecta con la idea transversal de capacidad, entendida como el grado de libertad que la gente tiene para perseguir actividades valiosas o funcionamientos valiosos (Sen 1989 citado en Pedrajas 2007, 207). Entonces, la capacidad es libertad en condiciones, libertad real que trasciende el concepto liberal y estrecho de “no interferencia” para abrirse a una visión mucho más amplia, positiva, realizadora de la libertad (Pedrajas 2007, 207). Se trata de una especificación que exige condiciones de igualdad y justicia que carecen en nuestras sociedades (Pedrajas 2007, 207), y que son indispensables para configurar una buena vida (Sen 1989; 1999; 2000; 2012).

Como Pedrajas destaca, esta interpretación del concepto de capacidad refleja muy bien las dos facetas del término seniano: la acción como actividad, como poder hacer (cosas) y la constitución de la capacidad dinámica de hacer, lo que transforma el concepto de capacidad en una fuente valoradora de la dignidad humana, al tratar a las personas como fin y no solo como un medio (Pedrajas 2007, 207-208).

En conclusión, el enfoque Aristotélico de la buena vida proyecta una perspectiva sumamente realista, que definitivamente se encuentra a lo largo de toda la concepción seniana, desde el concepto de bienestar y de desarrollo, hasta los enunciados del enfoque de las capacidades. De igual modo, la preponderancia del estado como medio para

⁶⁹ La existencia del estado, prosigue Aristóteles, se debe a dos factores: en primer lugar, satisfacer el instinto natural del ser humano en cuanto ser social y político hacia vivir en comunidad (Rackham 1959); en segundo lugar, satisfacer el interés común de sus ciudadanos y para proteger a sus miembros (Marangos y Astroulakis 2010; Rackham 1959).

conseguir la buena vida se refleja en la importancia que Sen atribuye a las instituciones como garantes de ciertas condiciones sociales. Solo a través de fuertes instituciones podrá satisfacerse el interés común y como consecuencia, podrá conseguirse una buena vida en el sentido que se ha descrito (Pedrajas 2007, 207-208).

En línea con esta concepción, el pensamiento económico seniano evidencia una clara alineación con la idea de buena vida desarrollada por Aristóteles. Este punto se refleja en su descripción de la ciencia económica como aquella ciencia cuya vocación consiste en valorar las oportunidades de los individuos para vivir bien, al igual que los factores causales que influyen en dichas oportunidades (Sen 1999, 2012).

De este modo podrá rescatarse toda la riqueza que caracteriza a los seres humanos, aún dentro de las posibles diferencias culturales. Como resultado de estas conexiones, la expansión de la libertad es el fin primordial. A su vez, esta connotación trascendente compromete a los mecanismos y a las instituciones sociales que deberán evaluarse en función de cómo contribuyen (o no) a hacer efectiva la libertad de los individuos. Se trata de un discurso que comienza por la eliminación de las fuentes de privación de la libertad como son la pobreza, la tiranía, la escasez de oportunidades o la marginación social (Pedrajas 2007 citando a Conill 2013).

Solo así podrá hablarse de una expansión real de la libertad real y de una ciencia económica ética, que busque defender y guiar a las personas hacia la consecución de estos objetivos.

8.1. *Necesidad, condiciones de vida y libertad como justicia política*

Pasando a otras ideas relacionadas al concepto de buena vida hallamos dos elementos particularmente recurrentes no sólo dentro del análisis seniano, sino en las propias obras de Adam Smith: los conceptos de *necesidad* y de *condiciones de vida* (Conill 2006). En perfecto paralelismo con el concepto seniano de capacidad, Smith concibe la capacidad para funcionar como el hecho de tener un cierto tipo de bienes al fin de acceder a “funciones” como la participación en la vida pública dentro de una sociedad.

En su época por ejemplo, poseer una camisa de lino era requisito indispensable para ser “aprobado” socialmente y tener de este modo acceso a determinadas actividades.

Las condiciones de vida pueden entonces expandir (o a la inversa limitar), las capacidades de los sujetos para vivir dignamente, “sin sonrojarse”, en una sociedad (Sen 1999, 2012). Ambos Smith y Sen plantean la cuestión del siguiente modo: la pobreza no

implica solo escasez de recursos, sino que implica la privación de funciones que se necesitan para una vida digna, como el hecho de participar activamente dentro de la vida social, política y cultural de una comunidad. Entonces, no se trata solo de la privación de funciones elementales para la vida desde un punto de vista biológico (una correcta alimentación o una buena educación y salud), sino que existen otros componentes intangibles (pero igualmente importantes para una vida digna de ser vivida) que se afectarían irremediablemente frente a una ausencia de libertades y por tanto de capacidades. Dependiendo de estos componentes, los sujetos podrán vivir una vida con plenitud o quedaran marginalizados dentro de sus sociedades.

Estos últimos desarrollos nos renvían al siguiente punto: según Sen (Sen 2000)(Sen 2000)(Sen 2000)(Sen 2000)(Sen 2000)(2000) la perspectiva de la capacidad implica el retorno a un enfoque integrado del desarrollo humano como el que Adam Smith había en su época de alguna forma anticipado. Así, dentro del contexto del pensamiento tanto smithiano como seniano, el despliegue de las capacidades humanas debe representar el fin de toda actividad humana (Colmenarejo 2016). Sobre este trasfondo, los seres humanos no pueden considerarse meros medios de producción, sino que ellos mismos representan un fin en sí. Por estas razones, el centro del discurso (político, social, cultural y económico) debe ser siempre la expansión de las libertades para vivir el tipo de vida que tenemos razones para valorar (Sen 1999, 2012).⁷⁰

Entonces, es evidente la vocación universalista de la propuesta seniana y sus derivaciones no solo aristotélicas, sino que smithianas (Sen 1999, 2012). Más allá de las múltiples culturas existentes, los seres humanos comparten valores y exigencias comunes, lo que sugiere la existencia de una plataforma compartida a la que aferrarse. En este sentido, todas las culturas han surgido siempre voces en favor de la libertad cuando esta ha sido cuestionada o amenazada, indica Sen (1999, 2012). Se trata entonces de buscar cuales herramientas se necesitan para establecer acuerdos consensuados entre los ciudadanos de la *polis* mundial, sobre el trasfondo de un enfoque comparativo-pragmático, más que filosófico-normativo al estilo de Nussbaum; en donde se busquen las acciones más justas y razonables para cada sociedad (Colmenarejo 2016), los individuos pueden (y deben) ponerse de acuerdo y dar vida a compromisos a la luz del “ajuste” que el

⁷⁰ Allí es donde sobresale el papel de las instituciones sociales dentro del pensamiento seniano. Bajo este prisma, su razón de ser principal consiste en contribuir a hacer efectiva la libertad de los individuos, eliminando las fuentes de privación de la libertad como la pobreza o las profundas desigualdades existentes (Sen 1999, 2012).

enfoque de las capacidades facilita, al mover el eje desde las diferencias cualitativas entre los distintos seres humanos y modelos culturales hacia los principios básicos que les acomuna (Sen 1999; 2012). El punto decisivo, de nuevo, es la noción de capacidad, entendida como el grado de libertad que las personas pueden esgrimir (Pedrajas 2007). La capacidad es entonces en reflejo de una libertad real y de un poder efectivo para poder tomar ciertas decisiones, en concreta adherencia con las condiciones de vida de una persona, indica Sen (Conill 2006).

Esta concepción va mucho más allá de la concepción liberal tal y como se consolidó a partir de la Segunda Guerra Mundial, según la cual la totalidad de las normas y políticas del estado deben estar orientadas hacia proteger y garantizar las libertades individuales. Por tanto el principio primero y más básico de la justicia política es el respeto y promoción de la autonomía privada (Massini Corroas 2013, Sen 1999).

También va más allá de la corriente liberal social-demócrata, o social-liberal, que, si bien comparte la equivalencia entre autonomía individual y justicia política, por otro lado “autoriza” cierta intervención estatal puesto que un estado mínimo de derecho no garantiza el despliegue efectivo de las libertades de muchos ciudadanos, limitando las posibilidades reales de éxito de sus individuales proyectos de vida (Massini Corroas 2013; Sen 1999, 2012). Entre estos autores pueden contarse B.A. Ackerman, Luc Ferry, Alain Renaut y en especial, John Rawls, a quien Sen (1999) menciona con especial recurrencia.

Dadas las consideraciones que esta investigación ha hecho respecto a la concepción del bien en Aristóteles, Martha Nussbaum y Amartya Sen, es interesante comentar, a título de cierre, que ambos grupos de pensadores liberales comparten la llamada "teoría tenue del bien" ("*thin theory of the good*") desarrollada por Rawls: según el autor no existe la posibilidad de establecer un arquetipo de perfección humana, es decir, una concepción del bien que sea compartida universalmente. Al contrario, el concepto del bien es sujeto a una multitud de opciones personales o planes de vida establecidos subjetivamente (Massini Corroas 2013). Así, no existiría un bien humano universalmente conceptualizable (y mucho menos un bien social común), sino sólo “bienes particulares subjetivos”, que los individuos definen de modo autónomo (Massini Corroas 2013). De este paso deriva el siguiente punto: nadie puede imponer su propio criterio al resto de ciudadanos, ya que ello equivaldría a no respetar otros criterios de igual peso, en cuanto concreción de las libertades de opinión y expresión de otros sujetos. Como último eslabón, (y en coherencia con estas conexiones) Rawl propone una teoría meramente procedimental de la justicia política ya que el conocimiento humano no puede brindar un

análisis objetivo y universal acerca de los bienes que deberían ser objeto de la libertad (Massini Corroas 2013).

Regresando al pensamiento seniano, su teorización del concepto de libertad abarca una dimensión mucho más amplia, exhaustiva y profunda. Sen argumenta que algunas libertades (por ejemplo, la libertad política) pueden aumentar las fuentes de ventaja personal de ciertas personas generando notables asimetrías dentro de los colectivos. Es el caso de las rentas, que se valorarían en función de lo que contribuirían a las respectivas ventajas personales (Sen 2012, 88). Tampoco se trata solo de concebir la libertad solo como ausencia de restricciones con respecto a poder actuar de un cierto modo, o poder votar quien se desee en unas elecciones; ni de que las libertades personales y de propiedad privada primen sobre ciertos derechos sociales, como afirma Rawls. En otras palabras, el pensamiento libertario es demasiado limitado y acaba marginalizando tanto las variables que son importantes dentro de la teoría utilitarista como las libertades más básicas que las personas tienen razones para valorar y exigir, agrega Sen (Sen 2012, 90).

Contrariamente a estas valoraciones estrechas del concepto de libertad Sen teoriza el enfoque de las capacidades, cuyos desarrollos han sido a tal punto aceptados que en la actualidad se los utiliza como marco teórico en las más diversas áreas, espaciando desde la salud y la filosofía política hasta la economía del desarrollo (Colmenarejo 2016).

Con respecto al concepto de necesidad, si bien se trata de una idea íntimamente relacionada con los conceptos senianos de capacidad y libertad, las personas tienen (o no tienen) cierta capacidad para satisfacer sus necesidades en función de las oportunidades que las instituciones brindan y esto define la verdadera libertad, por otro lado, su enfoque enfatiza los segundos. El argumento es que las personas poseen criterios propios y personales para establecer lo que necesitan prioritariamente, por tanto, en polémica con la visión rawlsiana de las necesidades básicas o de los “bienes sociales primarios”, Sen argumenta que la elección personal de cada sujeto es el elemento definitorio y condiciona la “lista” de necesidades que cada cual escoge (Colmenarejo 2016).

A la luz de esta nueva perspectiva, la libertad define un espacio más ambicioso, que tiene en cuenta todas las preocupaciones del ser humano (no solo algunas) y que parte de la consideración inicial del ser humano como un fin en sí.

Por tanto, lo que sobresale del análisis seniano es el papel realizador de la libertad, una visión que contribuye sustancialmente a ampliar el espectro y las ambiciones de la ciencia económica como ciencia al servicio del ser humano y para el ser humano. Sen logra este salto combinando poderosamente las herramientas económicas con las

filosóficas sobre el trasfondo de una dimensión mucho más ética y humana. Este enfoque por un lado devuelve al ser humano su protagonismo y dignidad; por el otro, impone condiciones de igualdad y de justicia de las que el mundo contemporáneo carece profundamente (Conill 2006; Sen 1999; 2012).

8.2. *Capacidades, inclusión y reconocimiento*

Como Pedrajas destaca, Sen llega al concepto de capacidades desde una reflexión sobre la diversidad humana, un camino que comienza desde el análisis de la vida real de la gente. Este enfoque “realista”, concreto, lo lleva a un segundo paso: la constatación de las inmensas diferencias físicas, sociales y culturales que definen a las personas. Como último eslabón, Sen aspira a configurar un nuevo modelo de justicia y de desarrollo con pretensiones universales (Pedrajas 2007, 405). Es así como el concepto de capacidad nace “configurado” para favorecer una ética intercultural, que supere las diferencias de cada contexto específico y que realce la capacidad de los individuos en un rango extraordinariamente amplio. Este punto evidencia la necesidad de un proyecto de desarrollo ético global (402), es decir, un enfoque ético del desarrollo que espacia desde el logro de capacidades básicas ligadas a una existencia digna (alimentarse, abrigarse o tener salud), hasta la posibilidad de participar en debates públicos sobre asuntos trascendentes para el ciudadano de la *polis* mundial, como la actual crisis ambiental plantea. Este planteamiento permite reunir dos dimensiones centrales de la vida humana, (la biológica y la cultural) a partir de una plataforma ética común y ofrece la base para resolver los conflictos que se plantean en las sociedades pluralistas e interculturales (Conill 2006; Pedrajas 2007; Sen 2000).

Como Conill (2006) destaca, otro gran aporte consiste la identificación de factores vitales básicos, lo que implica sacar a flote valiosas fuentes de información acerca de las capacidades reales que las personas tienen para conducir su propia existencia, más allá de las diferencias culturales que se han mencionado. Así, se necesita reunir información sobre temas clave como son, entre otros, la seguridad, las expectativas de vida, la salud, los servicios médicos, la educación, el trabajo, las libertades y las relaciones familiares de cada contexto cultural, indican Nussbaum y Sen (Conill 2006; Nussbaum y Sen 1996).

De cara a entender el contexto de vida real del individuo, con sus necesidades reales y sus posibilidades para gozar de una vida que valga la pena ser vivida, es necesario analizar en profundidad lo que las personas pueden hacer y ser, en las diversas partes del

mundo y en todos los distintos contextos culturales. Solo de este modo se logrará empoderar a los más desfavorecidos dándoles oportunidades, recursos y por ende capacidades para que puedan alcanzar una vida justa, libre y digna (Pedrajas 2007); y solo a través de esta investigación “real” podrá conocerse la gran variedad de actividades que enriquecen y hacen única la experiencia humana (Cortina 2002), al mismo tiempo que se identifican los obstáculos al despliegue de capacidades que Sen describe.

Por otro lado, se trata de identificar denominadores comunes en la vida de los individuos, que permitan trabajar sobre una misma plataforma, más allá de las diferencias culturales existentes entre grupos humanos. Este reconocimiento permitirá visualizar las acciones más adecuadas para eliminar lamentables y vergonzosas ausencias de libertades y permitirá corregir los múltiples “déficits de capacidad” que afectan al ser humano en su potencial de crecimiento y realización personal. En este sentido Goulet habla de los peligros de una visión estrecha del desarrollo y plantea el término de *antidesarrollo* para justamente evocar el sufrimiento humano que se asocia a dicha versión (Goulet 1985, citado por Pedrajas, 403). Al contrario de estas amenazas, la identificación y eliminación de cualquier “déficit de capacidad” definirá el camino para el verdadero desarrollo humano, entendido como la expansión de las capacidades que tienen los individuos para llevar a cabo el tipo de vida que tienen razones para valorar (Sen 2000; Pedrajas 2007).

En este sentido, el imperialismo cultural de Occidente es una realidad que no puede ignorarse puesto que Occidente y sus referentes culturales siguen socavando modos de vida, costumbre y patrones de otras culturas (Conill 2006; Goulet 1971; Goulet 1985).

Al contrario, es interesante rescatar todo tipo de aporte intelectual, lo que permitirá el despliegue de la capacidad de los ciudadanos cosmopolitas para participar en los debates públicos sobre los asuntos que les afecta e interesa, mucho más allá del reduccionismo del enfoque economicista clásico (Conill 2006).

A la luz de estas consideraciones, la política ambiental representa uno de los ámbitos que más evidencia la necesidad de involucrar a la sociedad civil en los procesos de toma de decisiones para que se actúe sobre el manejo de los recursos naturales, el diseño de políticas e instrumentos de gestión ambiental y los acuerdos internacionales sobre protección del medio ambiente (Pacheco Vega 2006).

Con estas últimas acotaciones, la perspectiva de las capacidades alcanza todo su potencial, permitiendo que los individuos participen en los procesos de toma de decisión globales y debatan acerca de lo que se quiera conservar, cambiar o eliminar.

De este modo, las capacidades se transforman en un vector poderoso para facilitar el intercambio cultural, la comunicación y la tolerancia, con el fin de armonizar y abrir puertas hacia un conocimiento universal, que no se limite a aportes convencionales o de una sola cultura. Entonces, no solo regresa el tema seniano de la elección personal como elemento decisivo dentro de la vida de los sujetos, sino que Sen propone reemplazar el concepto de “separatismo cultural” con el concepto de “intercambio cultural”. Todo ello, sobre una clara premisa universalista: la convicción profunda que los individuos (aun procediendo de muy diferentes entornos culturales), pueden compartir valores comunes y acordar compromisos comunes, lo que amplifica su capacidad de tomar decisiones en temas transversales y globales, no solo locales.

En conclusión, el enfoque de las capacidades implica abrirse a una ética de la inclusión y del reconocimiento. Una condición que es, en el fondo, intuitiva, si se recuerda que el protagonista del enfoque de las capacidades es el ser humano con toda su riqueza de matices y especificidades.

9. Las capacidades negociadoras como libertades instrumentales del individuo

Dadas las premisas conceptuales que se han expuesto, este trabajo plantea añadir a las libertades instrumentales que Sen identifica (libertades políticas, servicios económicos, oportunidades sociales, garantía de transparencia y seguridad protectora (Sen 1999, 2012)), otras capacidades básicas en aras a tutelar y garantizar la defensa de todas las libertades fundamentales del individuo que Sen ha descrito: las *capacidades negociadoras*. Como hemos analizado en los párrafos anteriores, en la visión seniana, las capacidades representan los logros de los individuos y las interconexiones entre los conceptos de capacidad, función y libertad en el sentido que existe una correlación directa entre una libertad determinada y la correspondiente capacidad: por ejemplo, el hecho de poder evitar la inanición, la mortalidad prematura o el analfabetismo están relacionados con que haya ciertas libertades fundamentales y por tanto, ciertas capacidades. En el caso concreto de nuestro ejemplo, se trataría de que sean garantizadas, respectivamente, la capacidad de alimentarse correctamente o de educarse en buenas instituciones.

Entonces, la libertad de conseguir estos logros⁷¹ depende de otros determinantes como son las instituciones sociales y económicas o los derechos políticos y humanos (Sen 1999, 2012). Es decir, la libertad general de un individuo, entendida como la sumatoria de muy distintas libertades depende de diversos factores, que pueden favorecer (o impedir) el despliegue de dichas libertades. En este sentido, la libertad es un fin del individuo puesto que, en la concepción seniana, el desarrollo no es más que un proceso de expansión de las libertades fundamentales, lo que coincide con una vida digna de ser vivida (Sen 1999, 2012).

Ahora: las libertades tienen también una importancia y una eficacia como *medio*, no solo como fin. En este sentido, cabe destacar algunas libertades específicas que tienen la función de impulsar la libertad del ser humano en otros ámbitos y aspectos. Es decir, algunas libertades cuentan con una eficacia instrumental en comparación con otras libertades y por esta característica tan trascendente se definen como *libertades instrumentales* (Sen 1999, 2012). El otro aspecto que Sen destaca es que estas libertades no deben ser consideradas por separado, sino que al contrario, presentan unas vinculaciones empíricas entre ellas, por lo que tienden a complementarse y fortalecerse mutuamente.

A continuación, las principales libertades instrumentales que Sen identifica (2012):

Libertades políticas: se refieren a las oportunidades que los sujetos tienen para decidir sus gobernantes, al igual que los principios que regirán en un determinado gobierno. Comprenden los derechos políticos en su sentido más amplio, al igual que los derechos humanos.

Servicios económicos: se refieren “a las oportunidades de los individuos para utilizar los recursos económicos para consumir, producir o realizar intercambios” (Sen 1999, 58).

Los servicios económicos dependen del acceso de las personas a los recursos, de las condiciones de intercambio, al igual que de los precios y funcionamiento de los mercados.

⁷¹ En ese sentido, Sen define al desarrollo como un proceso de progresiva expansión de las libertades reales de los individuos y define al subdesarrollo como una condición de ausencia de estas libertades que coinciden con derechos: derecho a la salud, a la educación, etcétera (Sen 1999, 2012).

Oportunidades sociales: hacen referencia a los sistemas de sanidad y educación, entre otros. Se trata de factores que condicionan profundamente la libertad de todo sujeto para vivir mejor, indica Sen (2012).

Garantías de transparencia: son esas normas de transparencia que deben regir dentro de las relaciones humanas puesto que se trata de condiciones básicas para que se genere confianza entre las personas de un colectivo (2012).

Seguridad protectora: es la necesidad de crear una red de protección para las personas más desprotegidas en caso de cualquier tipo de crisis. Es necesario que todas las sociedades cuenten con mecanismos institucionales que amparen a los más vulnerables frente a trastornos externos como la pérdida de empleo, la pobreza o catástrofes de cualquier índole. Luego de este breve recorrido entre las principales libertades fundamentales que Sen identifica, la presente investigación argumenta que las capacidades negociadoras son también libertades instrumentales. Por tanto, deben sumarse a lista que Sen realiza y que se acaban de describir. Por extensión de las concatenaciones conceptuales que se han comentado, las capacidades negociadoras también garantizan otras libertades de las personas, se complementan y se refuerzan mutuamente. El motivo de ello es que las capacidades negociadoras permiten proteger y tutelar las libertades que el individuo necesita para desplegar su vida de un modo satisfactorio; es decir, las capacidades tienen una funcionalidad protectora al igual que las demás libertades instrumentales dentro de la visión seniana. Esta potencialidad se logra porque las capacidades negociadoras permiten el desarrollo de habilidades y destrezas que permiten resguardar todo tipo de derecho y libertad frente a múltiples y muy diversos actores.

El motivo por el que las capacidades negociadoras representan el perfecto instrumento para defender los derechos y libertades de las personas se halla en las premisas humanistas que comentamos al inicio de este trabajo. En este sentido, el humanismo describe un concepto que, a pesar de sus distintos matices, gravita alrededor de una visión integrada los valores humanos y de una profunda idea subyacente: la *humanitas*, es decir, la tensión hacia la humanidad y la esencia misma del ser humano.

Entonces, el ser humano es puesto al centro, es la medida de todas las cosas, sus intereses deben primar por encima de cualquier otra consideración y su vida debe ser una vida que vale la pena ser vivida, en terminología seniana. Es en este punto que se ubica la conexión conceptual entre capacidades negociadoras y las libertades instrumentales: las libertades instrumentales contribuyen, directa o indirectamente a esa libertad general

que permite a los sujetos vivir la vida que quieren y que tienen razones para valorar (Sen, 2012).

Por su lado, los profesores de la Escuela de Harvard Fisher y Ury, desarrolladores de la metodología negociadora basada en el enfoque colaborativo-integrativo, también comparten el espíritu humanista, al colocar al centro de su modelo el ser humano con sus necesidades e intereses. Solo si se dan estas premisas de defensa de derechos y libertades el sujeto puede *ser capaz*, es decir, puede desplegar todo su potencial y tener, de este modo, una vida digna de ser vivida.

Como último complemento, el ser humano que está en condiciones de cumplir acciones para su autorrealización personal es un individuo que logra la armonía y el equilibrio entre los componentes espirituales y materiales, lo que los renvía al concepto aristotélico de buena vida, que Sen hereda y desarrolla. Entonces, las capacidades negociadoras, enfocadas a la luz del espíritu humanista y fortalecidas por las especificaciones del enfoque colaborativo-integrativo (que le otorgan los instrumentos para efectivizar su eficacia protectora), son definitivamente unas poderosas libertades instrumentales. En cuanto tales, las capacidades negociadoras permiten la defensa de todos estos derechos y libertades que finalmente consienten el despliegue de la potencialidad humana, permitiendo a todo individuo lograr la vida que desea y que vale la pena ser vivida.

Como última consideración, las capacidades negociadoras, reenfocadas como libertades instrumentales a la luz de los conceptos senianos de libertad y capacidad, no solo representan un poderoso instrumento para que otras libertades se desarrollen y garanticen, sino que, a su vez, complementan y fortalecen otras libertades instrumentales.

En este sentido, la posibilidad que las capacidades negociadoras garanticen las demás libertades instrumentales constituye su notable valor agregado, de acuerdo con las recomendaciones del modelo colaborativo-integrativo. Así, las capacidades negociadoras no solo tienen un valor *per se*, que radica en su *ser capacidad* (como posibilidad de concretar una situación, de traducir una acción de la potencia al acto), sino que tienen unas funcionalidades añadidas, más allá de tutelar los intereses de las partes al menor costo posible y de apuntar hacia un desenlace mutuamente satisfactorio de la negociación.

El valor agregado es que las capacidades permiten la concreción de la libertad de los sujetos: ya no se trataría de conceptos abstractos, sino de libertades, de capacidades reales para que los sujetos logren la vida que desean.

Por estas razones, las capacidades negociadoras deben acompañarse de la creación y apoyo de instituciones que las fomenten, refuercen y perpetúen en el tiempo. En este sentido, es evidente el aporte del sistema de educación y del estado para impulsar estos procesos. Solo de este modo las capacidades negociadoras podrán imponerse como el eje de cualquier estrategia nacional de gestión pública y política exterior. Solo a través de una fuerte institucionalidad, estas poderosas herramientas podrán consolidarse y podrán garantizar la defensa de las libertades que Sen describe.

Concluyendo, las capacidades negociadoras, por un lado pueden (y deben) ser impulsadas a nivel institucional al fin de imponerse como el eje de toda política estatal; por el otro, si se las impulsa a nivel de la sociedad civil, incrementan notablemente las capacidades de participación de las personas dentro de sus colectivos. El aumento de libertad mejora la capacidad y agencia de los individuos, en donde el significado que acogemos de agencia se refiere a la posibilidad del sujeto de actuar y provocar cambios.

De igual manera, los logros pueden juzgarse en función de sus valores y principios, independientemente de que estos cambios sean o no evaluados externamente (Sen, 2012).

9.1. Las capacidades negociadoras como capacidades instrumentales dentro de la gobernanza ambiental: el concepto de libertad ambiental

En el apartado anterior hemos definido las capacidades negociadoras como unas extraordinarias capacidades instrumentales para la expansión de las libertades fundamentales del individuo. Estas libertades, a su vez, recubren un papel constitutivo e instrumental para el enriquecimiento de la vida humana (Sen 1999, 2012).

Pasando al contexto que hemos escogido para esta investigación (la actual crisis ambiental global), las capacidades negociadoras identifican una poderosa herramienta para garantizar este particular grupo de libertades que se refieren al derecho a vivir en un ambiente sano, a gozar de aire, agua y comida saludables; al goce de la belleza escénica de los paisajes y al derecho de las futuras generaciones a disfrutar de los recursos del planeta. Llamaremos esta particular tipología de derechos *libertades ambientales*.

Ahora: dichas libertades ambientales solo pueden ser tuteladas a través de herramientas (las capacidades negociadoras) que apunten a la defensa del conjunto de derechos que se acaba de describir; de otro modo, estas libertades fundamentales de todo

habitante de la *polis* mundial (básicas para la perpetuación de la vida del planeta) quedarían rezagadas y opacadas por las agendas de otros actores del sistema internacional.

En este sentido, las capacidades negociadoras se plantean como la mejor herramienta de defensa de dichos derechos.

El presente trabajo defiende la idea de la negociación como una capacidad instrumental dentro de la gobernanza ambiental, enfocada a la consecución de objetivos y a la identificación y posterior defensa de intereses (las *libertades ambientales*) sobre el trasfondo de una minimización de costos y de una maximización de beneficios para los agentes involucrados. Este particular grupo de libertades se reconecta con el concepto seniano de bienestar, al contribuir a la mejora y enriquecimiento de la vida de los individuos (Sen 1999, 2012) y al desvincular la idea del buen vivir de los niveles de renta y productividad. La ausencia de estas libertades (al igual de lo que ocurre con las demás libertades que Sen describe), implicar la negación de derechos que son básicos: la calidad del aire, del agua, de los alimentos y en general del ambiente son elementos vitales para la existencia del ser humano y para su perpetuación como especie sobre el planeta.

Inclusive la belleza escénica ligada a la contemplación de un paisaje no deteriorado es indispensable para el equilibrio espiritual del ser humano y por tanto, debe ser preservado al igual que otros derechos.

En este sentido, el concepto de *libertades ambientales* complementa las libertades instrumentales fundamentales del individuo, añadiendo a las libertades de corte social, político y económico que Sen identifica, esas otras libertades asociadas al disfrute de la naturaleza y al equilibrio biológico y espiritual de la persona. Dentro de este ámbito, se incluyen parámetros que van desde la belleza escénica y paisajística, ligada a un entorno preservado y no degradado, hasta todos los beneficios ambientales que la naturaleza brinda para la supervivencia humana y que se conocen como *servicios ambientales*. El concepto de servicio ambiental (también conocido como servicio eco-sistémico) se refiere a ciertas funciones ofrecidas de forma gratuita por la naturaleza a los habitantes del planeta. Es el caso de los bosques, cuyos árboles proveen de oxígeno a la atmósfera, de los manglares, que ofrecen una barrera natural a la tierra firme, o el control del ciclo del agua, que permite el funcionamiento de todos los ecosistemas. Así, detrás del concepto de servicio natural existe un proceso de valoración que destaca como la naturaleza no represente únicamente un valor estético, recreativo o turístico. Si bien estas connotaciones sean las más evidentes al traducirse en actividades visibles y tangibles (contemplar un paisaje natural, escalar una montaña o realizar una actividad de esparcimiento en un

parque), por otro lado, existen funciones eco-sistémicas que la naturaleza realiza y que son trascendentes para la perpetuación del ser humano sobre el planeta. Entonces, el concepto de servicio ambiental implica una visión integrada de la naturaleza, en donde el ser humano se inserta en ella y vive de ella, lo que nos renvía al concepto del *derecho ambiental* como el conjunto de libertades asociadas a dichos beneficios.

Sobre este trasfondo, las capacidades negociadoras tienen una importancia instrumental básica en la medida en que permiten garantizar y defender este conjunto de libertades fundamentales. Por tanto, los países deben posicionar y defender de modo prioritario en sus agendas las *libertades ambientales* de sus colectivos nacionales. Eso pasa por la creación de capacidades y recursos humanos entrenados, que sean profesionalizados, que no dependan de los vaivenes de los gobiernos nacionales y que cuenten con el apoyo institucional adecuado por parte del estado. Este apoyo debe darse tanto a nivel de un urgente proceso de preparación de los funcionarios de la negociación como a nivel de la incorporación de las capacidades de negociación dentro de la estrategia de política exterior de los países. Se trata de un asunto de vital importancia, ligado a la propia sobrevivencia de los colectivos humanos en el planeta y se trata de una trayectoria altamente rentable y de fácil implementación.

Con respecto a las libertades ambientales, es decir, este grupo altamente sensibles de libertades que la actual crisis ambiental global está amenazando, es conceptualmente absurdo supeditar (o peor ignorar) su defensa a otros derechos que, en el fondo, pueden existir en tanto en cuando podamos seguir viviendo, respirando aire puro y tomando agua incontaminada, entre otras funciones vitales. Estas últimas observaciones ubican a las libertades ambientales entre el grupo prioritarios de libertades instrumentales fundamentales que Sen identifica (Sen 1999, 2012).

Entonces, tanto las capacidades negociadoras, como a su vez las libertades ambiental que se han descrito, se sumarían, finalmente, al listado seniano de libertades instrumentales fundamentales, al permitir el despliegue de otras libertades y derechos básicos del ser humano.

10. Libertades ambientales, la constitución de Montecristi

Como se ha destacado en el apartado anterior, se necesitan capacidades negociadoras que identifiquen, tutelen y garanticen los intereses asociados a esas libertades ambientales. En este sentido, es interesante observar algunos artículos que definen derechos ambientales y que aparecen dentro de una de las constituciones más

progresistas en materia de derechos ambientales del mundo: la Constitución de la República del Ecuador.

Concretamente, en el Art. 66 se reconoce y garantizará a las personas:

2. El derecho a una vida digna, que asegure la salud, alimentación y nutrición, agua potable, vivienda, saneamiento ambiental, educación, trabajo, empleo, descanso y ocio, cultura física, vestido, seguridad y otros servicios sociales necesarios.

27. El derecho a vivir en un ambiente sano, ecológicamente equilibrado, libre de contaminación y en armonía con la naturaleza.

Estos artículos se complementan con los artículos del capítulo séptimo, que se refieren a los derechos de la naturaleza, que, por primera vez en la historia de la humanidad se ven reconocidos en un texto constitucional (Larrea 2014).

Art. 71.- La Naturaleza o Pachamama, donde se reproduce y realiza la vida, tiene derecho a que se respete integralmente su existencia y el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos. Toda persona, comunidad, pueblo o nacionalidad podrá exigir a la autoridad el cumplimiento de los derechos de la naturaleza. Para aplicar e interpretar estos derechos se observarán los principios establecidos en la Constitución, en lo que proceda. El Estado incentivará a las personas naturales y jurídicas, y a los colectivos, para que protejan la naturaleza, y promoverá el respeto a todos los elementos que forman un ecosistema.

Art. 72.-La naturaleza tiene derecho a la restauración. Esta restauración será independiente de la obligación que tienen el Estado y las personas naturales o jurídicas de indemnizar a los individuos y colectivos que dependan de los sistemas naturales afectados. En los casos de impacto ambiental grave o permanente, incluidos los ocasionados por la explotación de los recursos naturales no renovables, el Estado establecerá los mecanismos más eficaces para alcanzar la restauración, y adoptará las medidas adecuadas para eliminar o mitigar las consecuencias ambientales nocivas.

De nuevo, en el artículo 74, se mencionan los derechos de personas, pueblos, comunidades y nacionalidades a beneficiarse de los recursos naturales:

Art. 74.-Las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades tendrán derecho a beneficiarse del ambiente y de las riquezas naturales que les permitan el buen vivir. Los

servicios ambientales no serán susceptibles de apropiación; su producción, prestación, uso y aprovechamiento serán regulados por el Estado.⁷²

Como puede observarse, al introducir el texto constitucional de la República del Ecuador, los derechos de la naturaleza crean una indisoluble y fortalecida relación entre las personas naturales y la *Pachamama* (la madre tierra, en idioma quichua), que, a su vez, es titular de derechos y que por ello necesita ser preservada y protegida, empezando por el rol del estado. En este sentido, el art. 414 afirma que:

El Estado adoptará medidas adecuadas y transversales para la mitigación del cambio climático, mediante la limitación de las emisiones de gases de efecto invernadero, de la deforestación y de la contaminación atmosférica; tomará medidas para la conservación de los bosques y la vegetación, y protegerá a la población en riesgo.

A imitación de las normativas europeas en materia de legislación ambiental, se introduce en la carta magna ecuatoriana el principio de precaución, estableciendo que en aquellos casos en donde no exista certeza científica del daño ambiental con respecto a alguna actividad, el estado adoptará medidas precautorias (EC 2008). En la misma línea, se prohíbe la realización de actividades extractivas en áreas protegidas. La producción de bienes de alto valor agregado deberá tomar en cuenta los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas (EC 2008).

Las mencionadas ideas suponen no solo un replanteamiento de la concepción de derechos, (que pasan a incluir nuevos sujetos de derechos, la Naturaleza o Pachamama), sino temas inéditos dentro de un texto constitucional como el agua o los derechos de las comunidades. Este hecho, como Cortez destaca, es parte de un proceso descentralización de los derechos tradicionales tal y como eran concebidos por los mandatos liberales, que preveían una rígida jerarquía (Cortez 2014) y una transición hacia una visión integral, en donde el individuo ya no es el protagonista aislado de una serie de derechos, sino que es parte de un universo mucho más complejo y articulado, al mismo tiempo que los derechos pasan a ser interdependientes y de igual jerarquía (EC 2008).

Sobre este novedoso trasfondo, la naturaleza ya no es un recurso destinado a ser explotado en beneficio del ser humano y de sus necesidades, sino que pasa a ser el espacio en donde se reproduce y realiza la vida (Larrea A. 2014), sugiriendo una indisoluble complementariedad entre el ambiente natural y sus habitantes.

⁷² Para mayor detalle se puede consultar: http://www.derechoambiental.org/Derecho/Legislacion/Constitucion_Asamblea_Ecuador_2.html

Como consecuencia, la expansión de las capacidades negociadoras como herramienta de defensa de los llamados *derechos ambientales* se impone para un estado, que, como el Ecuador, por primera vez incluye expresamente en su Constitución los derechos de la naturaleza, protegiéndolos y tutelándolos.

Al ser pionero en otorgar derechos a la naturaleza, y, por ende, al asumir la responsabilidad de tutelar la Pachamama frente a todo tipo de amenaza, Ecuador puede, y debe, identificar en las capacidades negociadoras un instrumento fundamental para concretar esta responsabilidad. Más allá de las destrezas y habilidades que estas permiten desarrollar, el hecho que las capacidades negociadoras se enmarquen dentro de un modelo colaborativo-integrativo, (y por tanto dentro de un modelo que extiende el proceso de negociación a todas las partes de una forma participativa y abierta) hace que el estado pueda extender dicha responsabilidad a todos los ciudadanos. Así, la responsabilidad de defender los derechos de la naturaleza, a través de esta proyección que las capacidades negociadoras permiten, acaba siendo una responsabilidad compartida entre todos los que se benefician (y dependen) de la naturaleza.

Con este antecedente, el estado pasa a recubrir un rol especialmente protector hacia todo tipo de libertad, (desde las libertades políticas y económicas de las que Sen habla, hasta las *libertades ambientales*), entendidas como el derecho a disfrutar de los beneficios que la naturaleza brinda, sean estos de naturaleza estética, recreativa, económica o de otro tipo.

Como complemento de estas reflexiones, las capacidades negociadoras incrementan el uso eficaz de la capacidad de participación de los estados en el complejo entramado de la geopolítica mundial, lo que incrementa su nivel de influencia sobre los procesos de toma de decisión. Estos procesos son fundamentales en el ámbito multilateral, en donde el impacto de las agendas es sumamente mayor, versus otro nivel de negociaciones, al afectar un número sumamente alto de *stakeholders*. Estas consideraciones llevan a repensar los principios del multilateralismo actual, que muchos consideran estar en una profunda crisis, al no demostrar una capacidad de gestión de los problemas que plantea la gobernanza ambiental al igual que otros problemas de sistema internacional contemporáneo (Roussel 2007).

En vista de estas consideraciones, todo gobierno⁷³ debería fortalecer sus capacidades negociadoras, en especial modo aquellos países que, por sus vulnerabilidades económicas, tienen menos incentivos hacia implementar iniciativas orientadas a disminuir la explotación ambiental. Este salto de calidad dentro de las fortalezas institucionales del estado pasa por crear instituciones *ad hoc*, destinadas a profesionalizar y preparar un funcionariado capacitado a negociar en todas las esferas e instancias de la gestión pública.

Como en otras partes de este estudio se ha comentado, se trata de procesos relativamente fáciles de implementar, que, si bien representan una inversión de recursos apreciable, no constituye un desafío fuera del alcance, comparativamente con otros retos del país andino. Se trata, en realidad, de tener la voluntad política para canalizar esfuerzos en este sentido y apostar al mejor recurso de todo país: su capital humano.

En conclusión, la escasez de recursos, junto a la reticencia de muchos países a resolver la problemática del manejo sustentable de estos recursos y de la protección de los ecosistemas, ha configurado una situación urgencia que impone atender de una forma inmediata los varios aspectos de la problemática ambiental. En este sentido, el presente estudio plantea que el fortalecimiento y la consolidación de capacidades negociadoras dentro de un enfoque colaborativo-integrativo representan una poderosa herramienta que permite proteger y garantiza derechos y libertades fundamentales del ser humano.

Concretamente, este conjunto de derechos que se refiere a las *libertades ambientales*. En definitiva, al reenfocar el modelo colaborativo-integrativo en términos de capacidades negociadoras orientadas hacia la tutela de las libertades y derechos de los individuos (lo que constituye su valor agregado), el modelo pasa de un plano individual a un plano universal, es decir, pasa de la defensa de intereses particulares, a la defensa de un interés general, global, compartido: la defensa de los *derechos ambientales* de todo ciudadano de la *polis* mundial.

Así, dentro del ámbito de la gobernanza ambiental global, las capacidades negociadoras pueden servir para proteger y tutelar concretamente esos derechos que se refieren a la posibilidad de disfrutar de un ambiente sano y de los servicios eco-sistémicos que el planeta provee. En este sentido, la recuperación del rol del estado con respecto a la

⁷³ Utilizo el término de *gobierno* como equivalente al término estado, tal y como Skinner sugiere, puesto que comparto su criterio según el cual el estado no es más que una organización gubernamental. En este sentido, hablar de poderes del estado implica referirse a actos del gobierno (Q. Skinner 2010).

responsabilidad de garantizar los derechos ambientales (vía el potenciamiento de las capacidades negociadoras) es fundamental.

Finalmente, en el caso específico del Ecuador, tanto los derechos ambientales entendidos como derechos de las personas de disfrutar de los recursos de la naturaleza, como los propios derechos de la naturaleza representan un mandato constitucional, establecido en la Constitución de 2008. Por tanto, todo el aparato institucional del estado debe estar orientado hacia cumplir estas directrices. Dentro de este marco, las capacidades negociadoras representan una herramienta especialmente importante, que aportaría una notable (y muy coherente) contribución a la consecución de estos objetivos.

10.1. El enfoque de ganar-ganar aplicado a un caso emblemático dentro de las negociaciones medioambientales del Ecuador

Después de haber analizado las características formales del modelo colaborativo-integrativo de negociación al igual que sus múltiples beneficios, es interesante, como cierre de este capítulo, exponer un caso emblemático que ha protagonizado el Ecuador en los años recientes. El motivo de este ejercicio es evidenciar los desafíos que pueden darse en una negociación internacional desde el punto de vista del enfrentamiento de posiciones, es decir, cuando una negociación se asienta sobre posiciones versus asentarse sobre intereses, según las recomendaciones del modelo desarrollado por la Escuela de Harvard.

Como el lector recordará, el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses se caracteriza por una serie de elementos constitutivos: que se negocie sobre intereses, es decir, sobre la base de una mutua y relativa (no absoluta) satisfacción de las partes involucradas en el proceso; que se trabaje de modo cooperativo y conjunto (“navegar en la misma dirección”); que se cuide el eje relacional, tanto a valor presente como a valor futuro, entre las partes (aun cuando el acuerdo o los resultados no se produzcan); y finalmente, que se genere valor, versus distribuirlo de inmediato entre las partes.

A fines de facilitar estas recomendaciones, el modelo de la Escuela de Harvard pone a disposición siete elementos: intereses, alternativas, opciones, criterios, comunicación, relación y compromiso (Fisher, Kopelman y Schneider 1994, Stone, Patton y Heene 2010; Mnookin 2013; Bordone 2013). A la luz estas pautas, la negociación no apunta a la satisfacción absoluta de una sola parte (sus intereses) sobre otra, sino que busca una satisfacción relativa, precisamente para poder lograr un equilibrio

entre las necesidades, prioridades y preocupaciones de ambas las partes involucradas. De este modo, el acuerdo eventualmente logrado tendrá más probabilidades de proyectarse sólidamente en el largo plazo puesto que las partes (ambas partes) resultarán relativamente satisfechas con sus logros respectivos (Fisher, Kopelman y Schneider 1994, Stone, Patton y Heene 2010; Mnookin 2013; Bordone 2013). Este enfoque implica también negociar sobre los intereses y no sobre posiciones, como ocurre normalmente en nuestras negociaciones habituales (modelo competitivo, distributivo o de suma cero). Por tanto, deberá hacerse un trabajo de previo diagnóstico e investigación al fin de identificar todo el espectro de los intereses sobre la mesa negociadora; y deberá hacerse un esfuerzo dirigido hacia transar de las posiciones iniciales de las partes (sus reclamos, posturas y actitudes frente a una situación o problema) hacia los intereses, es decir, las necesidades y motivaciones más profundas de las partes implicadas. El tránsito facilitará el dialogo y la mutua comprensión entre las partes puesto que las posiciones reflejan una actitud subjetiva con respecto a una situación; y este último escenario, como se ha comentado, favorece un entorno de alta emocionalidad y posible enfrentamiento de opiniones y juicios, por lo que resulta sumamente difícil llegar a un entendimiento.

Apliquemos, para fines de nuestro ejemplo, el modelo colaborativo-integrativo de negociación, al contexto del Gobierno Ecuatoriano del periodo 2007-2017 y concretamente, a la Iniciativa Yasuní-ITT (Vallejo et al. 2011). Un proyecto que utilizaremos para fines demostrativos, a pesar de que este no tuvo continuidad.

La Iniciativa ITT planteaba un mecanismo innovador para proteger la región del Yasuní localizada en la Amazonía ecuatoriana. La zona interesada cubría un área aproximada de 17570 km² y comprendía el Parque Nacional Yasuní, además de la Reserva Étnica Huaorani, declarada Reserva de Biósfera por la UNESCO en 1989 (Sandoval 2019). Cabe destacar que la zona en cuestión afecta uno de los hábitats más biodiversos de la Amazonía y del mundo. Adicionalmente, en 1999, la parte sur del Parque Yasuní y la Reserva étnica Huaorani fueron declaradas Zona Intangible de Conservación al tratarse de un territorio habitado por grupos étnicos en autoaislamiento voluntario, como los pueblos indígenas Tagaeri, Taromenane y las comunidades Kichwa y Shuar (Vallejo et al. 2011).

Con estos antecedentes, la Iniciativa Yasuní-ITT proponía la no extracción de petróleo en una parte del Parque Nacional Yasuní conocida como Ishpingo-Tambococha-Tiputini, a cambio de una compensación financiera por parte de la comunidad internacional equivalente al 50% del valor de las reservas de petróleo que esa zona

representaba (Vallejo et al. 2011). Según estudios de la consultora francesa Beicip Franlab en 1995 y 2003-2004, las reservas probadas eran de 412 millones, pero las reservas posibles podían alcanzar los 846 millones de barriles, es decir, el 20% de las reservas nacionales (Martínez 2009: 25). La correspondiente “emisión evitada” de emisiones de CO_{2eq} equivalente permitiría recaudar 3.6 mil millones de dólares en 13 años, a invertir en proyectos sociales y energías alternativas (Sandoval 2019).

Pasando al desenlace de la iniciativa, desde su anuncio la propuesta recibió el apoyo y las simpatías de todo el mundo, al verse reconocida como un aporte innovador a la lucha al cambio climático. El componente innovador era tan sencillo como lógico: en vez de mitigar emisiones que ya existían en la atmósfera, (a través de los mecanismos dispuestos por Kioto⁷⁴) el concepto de Emisiones Netas Evitadas (ENE) proponía evitar *ex ante* la liberación de emisiones en la atmósfera (Cavallucci de Dalmases 2010). Los términos de la propuesta fueron anunciados por el Gobierno Ecuatoriano en la COP 16 de Cancún en 2010, con la idea de generar varias ventajas: crear una oportunidad para que los países en desarrollo pudieran recibir beneficios económicos, transferencia de tecnología y *know-how*; contribuir a la lucha contra el cambio climático e iniciar un cambio de matriz productiva en el país (Cavallucci de Dalmases 2010). De modo resumido, la iniciativa consistía en dejar el petróleo bajo tierra para evitar la emisión de aproximadamente 400 millones de toneladas de CO_{2 eq}. Adicionalmente, la iniciativa evitaba un correspondiente proceso de deforestación, que inevitablemente se acompañaría a una explotación petrolera de la zona. A cambio de este sacrificio, el país reclamaba una compensación por concepto de los ingresos no percibidos, bajo el argumento de necesitar estos recursos financieros para seguir impulsando su desarrollo (Vallejo et al. 2011; Martínez 2009; Cavallucci de Dalmases 2010).

A fines de compartir antecedentes con el lector desde la perspectiva de la autora, (quien participó en calidad de experta para mercados de carbono dentro del equipo técnico liderado por el Ministro de Exteriores Fander Falconí⁷⁵) cabe mencionar un punto: si bien se ha destacado que la Iniciativa, en su etapa inicial, fue recibida con gran entusiasmo por la comunidad internacional, por otro lado, las propuestas de colaboración se orientaron más hacia canjes de deuda (fue el caso de España, Noruega e Italia) cuando en cambio la

⁷⁴ Mercado de emisiones EUA, Mecanismo de Desarrollo Limpio e Implementación Conjunta. Nota de la autora.

⁷⁵ El resto del directorio era conformado por los economistas Yolanda Kakabatze, Roque Sevilla y Fernando Carrión.

idea del fondo era capitalizar recursos financieros, lo que justificó, de hecho, la creación de un fondo para estos efectos (Cavallucci de Dalmases 2010). La única oferta concreta de apoyo financiero y ayuda técnica fue avanzada por Alemania, que se comprometió a dar una suma anual de \$50 millones por trece años, condicionada a la creación legal de un fondo fiduciario. En enero de 2008 se autorizaba al Ministerio de Economía y Finanzas para la creación del Fideicomiso de Transición Energética (MRE). En el 2010 dicho fondo se convertía en el Fondo Yasuní, cuya administración estaría a cargo del PNUD (Sandoval 2019). Posteriormente, en coincidencia con un cambio en el gobierno alemán, el país europeo decidía suspender la única contribución a la Iniciativa Yasuní-ITT. Más allá de las polémicas (según algunos esta coyuntura sentenció la iniciativa, al juzgarla repentinamente como “un instrumento desacertado que se determinaba por los ingresos no percibidos de los recursos petroleros, pero no por la reducción de emisiones de CO_{2eq}” (Rival 2009; Becerra 2016 citados por Sandoval 2016)), el hecho es que sólo se logró un aporte de 0,37% del total (13.3 millones de dólares). Con estos antecedentes, en agosto de 2013 la iniciativa se agotaba.

Si tradujéramos ahora los hechos a una lectura negociadora y si aplicáramos a la Iniciativa Yasuní-ITT las recomendaciones del modelo colaborativo-integrativo, podríamos argumentar que la compensación económica reclamada por el gobierno ecuatoriano representaba la posición de una de las partes, mientras que la necesidad de evitar emisiones representaba la posición de la otra parte, es decir, de la comunidad internacional.⁷⁶ En este sentido, la prospección de un escenario de ganar-ganar derivaba del hecho que, por un lado, “ganaba” el país por recibir recursos financieros que podrían emplearse para su desarrollo económico y para políticas sociales de varia índole; por el otro, “ganaba” la comunidad internacional, al garantizar que no se iban a liberar emisiones de gases de efecto invernadero a la atmósfera.

Cabe destacar que la necesidad de una mutua y relativa satisfacción de las partes es doble desde un punto de vista negociador: un acuerdo que no deja relativamente satisfechas a las partes sería difícilmente sostenible en el tiempo puesto que a la primera ocasión, (un cambio en el reparto de poderes, o un cambio de la coyuntura político-

⁷⁶ En términos absolutos podría decirse que la preservación de la atmosfera describe un interés compartido de ambas partes, puesto que la salud de la atmosfera (y de todos los ecosistemas relacionados a esta) representan un bien común global; en términos relativos, las emisiones totales de un país en vía de desarrollo como Ecuador representan un volumen muy bajo respecto a los aportes negativos de las economías más industrializadas del planeta (países de la OECD). Nota de la autora.

institucional)⁷⁷, la parte que se considerara insatisfecha buscaría revertir los resultados acordados; adicionalmente, el enfoque negociador no se preocupa de emitir juicios de valor acerca de las posiciones. Al contrario, dentro del modelo colaborativo-integrativo se plantea la necesidad de superar el *impasse* posicional y que las partes se centren en identificar un interés único, que pueda ser compartido más allá de los respectivos criterios y juicios de valor.

En el caso que estamos analizando, la ZOPA consistiría en salvaguardar la reserva del pleistoceno de un país megadiverso, es decir, con características geográficas, de flora y fauna únicas al mundo y que por tanto, representa un bien común global a proteger y tutelar. Cabe también destacar que el enfoque negociador únicamente se preocupa de cómo puedan componerse de la forma más costo-efectiva para los agentes involucrados las diferentes preferencias, necesidades y prioridades que existen entre seres humanos. Esto ocurre sin entrar en juicios de valor acerca de las decisiones de los actores, ni establecer cuales decisiones de las partes involucradas sean buenas o cuales malas. Menos aún con respecto a una caso sumamente polémico y debatido como el que se refiere a la Iniciativa Yasuní-ITT en Ecuador. Bajo este prisma, el modelo quizás no habría resuelto, en primera instancia, las complejidades ligadas a la contradictoria relación entre sociedad y naturaleza que caracteriza hasta la fecha la sociedad ecuatoriana; pero, sin lugar a duda, habría favorecido una transición hacia políticas más coherentes, al buscar soluciones que satisficieran a intereses diversos, sobre la base de criterios objetivos y sobre la base de un serio análisis de las alternativas y opciones existentes.

Con respecto a los *intereses*, la posible negociación entre Ecuador y la comunidad internacional tenía dos posiciones iniciales: la posición económica del país hacia mantener al menos una parte de sus ingresos no percibidos y la posición de la comunidad internacional de preservar la atmosfera vía una no-emisión de gases de efecto invernadero en la atmosfera. Si aplicamos las directrices del modelo, la forma de pasar de posiciones a intereses implicaba identificar una ZOPA, es decir, un interés común y compartido: salvaguardar la reserva del pleistoceno de un país megadiverso que es patrimonio de toda la humanidad.

⁷⁷ Es el caso que se presentó en los EE.UU con el tránsito desde la Administración Obama, del partido demócrata- a la Administración Trump, del partido republicano. Bajo el primer escenario, el país implementó audaces medidas progresistas en materia de protección ambiental al igual que políticas internacionales de apoyo a la lucha al cambio climático. Bajo el segundo escenario, cuando se posicionó en la Casa Blanca el presidente Donald Trump, estas directrices cambiaron abruptamente: las medidas de la anterior administración se cancelaron y los EE.UU se retiraron del Acuerdo de Paris. Nota de la autora.

Con respecto a los *criterios*, es decir, los estándares objetivos que permiten fortalecer una negociación y defenderla frente a cualquier contraparte, estos consistían en los criterios científicos del Panel Intergubernamental de Cambio Climático (IPCC, por sus siglas en inglés). Como el lector recordará, el IPCC es un organismo científico reconocido internacionalmente por todos los gobiernos del mundo, que, a través de sus informes, transmite constantemente a la comunidad internacional evidencia acerca de consecuencias dañinas de las emisiones.⁷⁸ De igual modo, su misión es proveer evaluaciones científicas exhaustivas sobre la situación actual con respecto al riesgo de cambio climático provocado por las actividades humanas, al igual que sus potenciales consecuencias, tanto desde el punto de vista medioambiental, como desde el punto de vista socioeconómico. Estas características le otorgan un valor indiscutible desde el punto de vista de los criterios, sobre todo si se tiene en cuenta que se no trata de un organismo político, sino de un organismo científico, *super partes*, al servicio de los gobiernos de todo el mundo.

Con respecto al *BATNA/MANN*, por el lado del Ecuador, la alternativa era la explotación del crudo represado para posteriormente, dar un uso social a los recursos obtenidos; en el caso de la comunidad internacional, la alternativa era aceptar el daño asociado a las emisiones a la atmosfera de los 400 millones de toneladas de CO_{2eq} y la deforestación respectiva en las áreas interesadas. Cabe destacar que un elemento sustancial dentro del análisis del BATNA consiste en evaluar que tan buenas son las alternativas identificadas con respecto al acuerdo eventualmente a negociar. En nuestro caso de estudio, el Gobierno Ecuatoriano, por ejemplo, debió haber analizado que tan buen escenario era para los intereses del país extraer el crudo pesado en la reserva Yasuní, en comparación con la protección del área, de sus ecosistemas frágiles y de sus poblaciones (ojo: poblaciones que la magna carta ecuatoriana protege expresamente).

Más en detalle, esto implicaba analizar el precio de mercado de un crudo muy pesado y denso (de 13,8 a 15,4 grados API)⁷⁹ que recibe un castigo en el mercado internacional, versus mantener saludables los ecosistemas, respetar los derechos de las

⁷⁸ Lamentablemente, dichos criterios no son acogidos y justamente este aspecto representa una de las mayores quejas de los países en vía de desarrollo en las negociaciones de medioambiente (Mogro 2013).

⁷⁹ Como Esperanza Martínez explica, los grados API (por sus siglas en inglés, *American Petroleum Institute*) sirven para valorar la calidad de los crudos. Se trata de una medida de densidad que referencia el petróleo con el agua. Si los grados son mayores a 10, eso significa que el petróleo es más liviano del agua y por tanto flotaría en esta (Martínez 2009, 26).

poblaciones amazónicas en auto aislamiento voluntario, mantener las especies nativas y garantizar los servicios ambientales, entre otros factores.

Finalmente, primó el argumento según el cual la explotación petrolera garantizaba la soberanía nacional del Ecuador y un beneficio para la mayoría de la población puesto que los recursos del crudo se canalizarían, finalmente, hacia iniciativas sociales para las poblaciones más vulnerables del Ecuador.

Con respecto a las *opciones*, estas no aplicaron, puesto que el acuerdo no se hizo efectivo y como el lector recordará, las opciones, dentro de la metodología negociadora de la Escuela de Harvard solo aplican en caso de que el acuerdo se concrete entre las partes. A efectos de nuestro ejercicio, en un caso hipotético de haberse producido el acuerdo entre las partes, el establecimiento de plazos para la financiación de la iniciativa bajo diferentes condiciones y propuestas hubieran sido unas posibles opciones.

Con respecto a la *comunicación* entre las partes, si bien al comienzo de la iniciativa la comunicación fluyó y se basó sobre supuestos de apertura y dialogo constructivo -como demuestran las distintas misiones que se realizaron en aquel momento-, por otro lado, en una segunda etapa, la comunicación se entorpeció a raíz del anuncio oficial de la explotación minera a escala nacional por parte del gobierno nacional (Cavallucci de Dalmases 2010; Larrea 2017). Más allá de criterios y apreciaciones, este hecho –sumado a las amenazas del presidente hacia suspender la iniciativa y extraer el crudo- transmitió un mensaje de incoherencia no solo hacia el país sino hacia la comunidad internacional y el Gobierno Alemán con el que se estaba negociando el primer desembolso.

Como otra consideración, el recurso de la amenaza no es compatible con un buen trabajo de equipo y vulnera la posición de quienes representan el país, al verse deslegitimados internamente (Cavallucci de Dalmases 2010; Larrea 2017).

Otro error desde un punto de vista comunicacional, aunque de diversa naturaleza, fue el hecho de presentar, en el seno de la COP del 2009, a dos proyectos ecuatorianos de muy distintas envergaduras en aquel momento: el Programa Socio Bosque⁸⁰ y la Iniciativa Yasuní ITT. Esta decisión no fue acertada desde un punto de vista negociador debido a que dispersó la atención de los representantes en dos propuestas con un peso

⁸⁰ El programa Socio Bosque consiste en la entrega de incentivos económicos a campesinos y comunidades indígenas que se comprometen voluntariamente a la conservación y protección de sus bosques nativos, páramos u otra vegetación nativa. Para mayores informaciones se puede consultar: <http://www.ambiente.gob.ec/programa-socio-bosque/>

específico muy distinto, siendo la segunda mucho más consistente y avanzada. Así, desde un punto de vista comunicacional, la estrategia del país debió centrarse en la propuesta más notoria, visible y por tanto, con más posibilidades de captar la atención del público (Cavallucci de Dalmases 2010; Larrea 2017).

Con respecto a la *relación*, inicialmente esta fue buena y transparente: existía, de hecho, una notable expectativa positiva alrededor de la iniciativa, que fue impulsada y presentada a la comunidad internacional y a Naciones Unidas en el seno de la Conferencia de Copenhague (COP 2009). La relación contaba con un buen vínculo de confianza entre las partes y el mundo miraba con admiración a la iniciativa que realmente fue única en su género, más aun procediendo de un país en desarrollo. Cuando finalmente el Gobierno Ecuatoriano anunció la idea de explotar la minería nacional, la relación se vio definitivamente comprometida, al evidenciar una incoherencia de fondo entre una estrategia orientada hacia la sustentabilidad y salvaguarda del medioambiente (la Iniciativa Yasuni-ITT) y el planteamiento de una paralela iniciativa extractivista (Cavallucci de Dalmases 2010).

De nuevo, se escogió este caso de estudio por meras finalidades explicativas, al tratarse de un caso emblemático dentro de la historia de las negociaciones ecuatorianas de cambio climático. Como se ha destacado, el proyecto no se concretó y ni hubo acuerdo entre las dos partes. La iniciativa colapsó en el año 2013, después de algunos cambios a los vértices de sus directivos y todas las negociaciones que se habían plasmado en los años anteriores quedaron en nada.

Desde 2013 se explota el bloque petrolero 43 dentro del Parque Yasuní y el bloque ITT (que integra a los campos Ishpingo, Tambacocha y Tiputini), tras un anuncio gubernamental, se ha transformado en un mega yacimiento hidrocarburiífero.

Según el criterio de esta investigación, el problema consistió en que el real interés del Gobierno Ecuatoriano fue, desde un inicio, explotar el crudo pesado. Es decir, se trató de un interés diferente al que se expresó en las primeras negociaciones; si se decidió implementar la iniciativa por un cierto lapso, esto respondió a consideraciones políticas que impulsaron hacia dar un espacio a una iniciativa que gozaba en aquel momento de mucha popularidad: entonces, negar una posibilidad de éxito a la propuesta hubiera sido políticamente muy arriesgado (Cavallucci de Dalmases 2010). Sí al contrario el gobierno hubiese impulsado sus reales intereses desde un inicio, la negociación u bien no se hubiera iniciado, ahorrando un sinnúmero de recursos económicos, técnicos y humanos, u bien se la hubiera asentado sobre premisas y condiciones diferentes; por ejemplo, el gobierno podría

haber decidido explotar desde un inicio los campos, pero negociando el acceso a la BAT internacional (*Best available technology*, la mejor tecnología disponible) a precios de favor o contra la cesión de una cierta cantidad del crudo extraído.

Nuestro análisis únicamente ha utilizado el ejemplo de la iniciativa para fines demostrativos de una aplicación de los siete elementos de la metodología de Harvard sin entrar en el mérito de otras consideraciones. En este foro no se quiere hacer un análisis político de las razones atrás de la decisión del Gobierno del Eco. Rafael Correa Delgado y de sus asesores: un análisis equitativo implicaría no solo tener en cuenta las acciones de aquel gobierno sino también motivaciones ligadas a las estructuras socioeconómicas del Ecuador. De hecho, hasta ahora ningún gobierno ha podido desligar el Ecuador del modelo primario-exportador de su economía. Este estado de cosas da lugar a dos desafíos notables: por un lado, el país resulta sumamente vulnerable a los shocks del mercado internacional que regula los precios de las materias primas; por el otro, el país no genera un valor agregado sobre sus productos de exportación, a diferencia de los que ocurre con productos de industrialización intermedia (productos con cierto valor agregado y poco capital tecnológico) y de industrialización avanzada, es decir, productos con alto capital tecnológico.

Al margen de estas consideraciones y de los distintos criterios y apreciaciones que puedan existir, se trató indudablemente de una iniciativa emblemática del país, que generó un momento de notable visibilidad en el escenario internacional. Este comentario final se refiere al hecho de haber planteado, por primera vez desde el Protocolo de Kioto, un mecanismo de emisiones netas evitadas que prevenía la emisión de gases de efecto invernadero, versus los mecanismos ya existentes, planteados por el mencionado protocolo. Por otro lado, y como último comentario, esta negociación fallida evidencia cual fácil sea, en una negociación, que las partes queden estancadas en sus posiciones y no concreten “el tránsito” hacia una negociación basada sobre intereses y sobre la identificación de mutuos intereses.

10.2. Ecuador y la negociación ambiental

El enfoque de ganar-ganar basado en intereses representa una herramienta sumamente provechosa para todo tipo de actor del sistema internacional. Con particular referencia al caso de un país en vía de desarrollo como el Ecuador, el modelo debería constituir el eje estratégico de las políticas públicas del país, de todo lo que los gobiernos

deciden hacer o no hacer (Vargas 2004). Por converso, las agencias públicas, tal y como indica Susskind, deberían impulsar un enfoque de *consensus building* (Susskind, Ali 2014), lo que pasa por empujar el modelo y sus directrices. Contrariamente al enfoque de ganar-perder o de *suma-cero*, en donde un país únicamente intentaría conseguir sus objetivos a expensas del adversario, el enfoque colaborativo favorecería el compromiso de la contraparte y su integración dentro de las posibles soluciones. Esta perspectiva enriquecería cualquier debate, agregando el aporte de otros enfoques y valoraciones a las políticas nacionales, independientemente de que se las comparta o ejecute (escucha activa).

Otro aspecto positivo sería dado por el estímulo a la creatividad de las partes que se generaría a partir del modelo, puesto que las propuestas y las opciones, para cualquier tipo de acuerdo que el Ecuador genere, serían mucho más productivas y fructíferas. En el momento en que la posición país logra emanciparse del esquema convencional de ganar-perder, los horizontes se ensanchan notablemente y se expande la zona de opciones atractivas tanto para el Ecuador como para cualquier contraparte. En este sentido el país puede, a través del enfoque colaborativo-integrativo basado en intereses, reducir las asimetrías existentes con los demás países del sistema internacional y “acortar las distancias” con actores más poderosos (Mogro 2013).

Un buen enfoque negociador, debería, por ejemplo, responder a características de este tipo: identificar y entrenar negociadores de carrera, profesionales reclutados sobre bases técnicas, independientemente de los vaivenes de la política nacional; preparar sus negociadores con tiempo, esmero y paciencia sobre todo los elementos constitutivos de cada proceso negociador que se enfrenta (no solo la agenda nacional); e investigar detenidamente los intereses del país, en un trabajo conjunto con las respectivas instancias políticas (no recibir instrucciones unilateralmente, sino ofrecer una retroalimentación estratégica a los tomadores de decisión políticos).

Está claro que existen intereses contrapuestos dentro del sistema internacional; y está claro como las capacidades negociadoras no puedan eliminar la multitud de factores exógenos que condicionan los equilibrios y poderes del complejo entramado geopolítico global. Por otro lado, los países se encuentran en la posición de tener constantemente que negociar y defender sus diferentes intereses, al igual que los individuos deben constantemente negociar entre sus diferentes preferencias. Esta consideración renvía a a la necesidad permanente de fortalecer capacidades negociadoras, independientemente de los resultados que se logran. Entonces, como Aristóteles afirma (y como el propio Adam

Smith nos recuerda), el ser humano es un animal social que, de algún modo, está condenado a interactuar con sus semejantes para la satisfacción de sus necesidades.

El hecho de que existan algunos importantes desafíos (potenciar las capacidades negociadoras e insertarlas de modo preponderante dentro de las políticas y estrategias nacionales) y de que existan amenazas (el entramado de intereses contrapuestos dentro de la comunidad internacional) no implica decir que debe renunciarse a poder acortar las distancias y a fortalecer el capital humano de cualquier país.

En este sentido, el fortalecimiento de las capacidades negociadoras representa un objetivo que, a criterio de esta investigación, debería siempre guiar la acción pública y por ende, constar en las estrategias de gestión pública y de la política exterior. Esto se debe a que siempre existirá la necesidad de negociar en muy distintas instancias y contextos: tratados comerciales, convenios internacionales, disputas fronterizas, asuntos legales internacionales, etc. Caso contrario, el margen de maniobra de cualquier país –y de Ecuador en particular- será condenado a retroceder mientras que otros países expandirán su esfera de acción.

Con respecto a la posibilidad de que el modelo colaborativo-integrativo, renfocado a la luz de los conceptos senianos de libertad y capacidad pueda representar una valiosa herramienta para solucionar la crisis ambiental actual, esta perspectiva representa un norte a seguir, una guía que debe orientar las acciones de los países y de sus representantes dentro del complejo panorama de la gobernanza ambiental global. Su limitación ab origine consiste en la falta de voluntad de una de las partes: los países del Norte. Esta situación hace que la propuesta del presente estudio se configure como un horizonte utópico, al menos, mientras este estado de cosas no cambie.

Sobre este trasfondo, se evidencia un último aporte smithiano al modelo colaborativo-integrativo: este enfoque negociador aspira a componer de la forma más pacífica y costo eficiente las diferentes preferencias de los países, del mismo modo en que “la propensión a permutar” impulsaba las personas hacia la satisfacción de sus intereses particulares.

Como valor agregado de estas consideraciones, se trata de un modelo que aventaja a países pequeños puesto que estos posiblemente no tengan muchas alternativas a la hora de negociar, en el supuesto de querer ejercer presión con otro tipo de herramientas o

formas de coerción.⁸¹ Así, es muy probable que dos países, al igual que dos sujetos, entren en conflicto por tener preferencias diferentes. Este choque es debido a que, si por un lado cada país entra en relación con los demás teniendo siempre como prioridad su interés nacional (Jaramillo 2003), por el otro, estas preferencias se encuentran y desencuentran constantemente con las de otros países igualmente soberanos e independientes, que persiguen sus propios intereses.

Dadas estas consideraciones, el modelo se presenta como la perfecta herramienta para que los países, en especial los más pequeños en términos geopolíticos, puedan generar un valor agregado como es la defensa de las *libertades ambientales* del ciudadano global. Esto es posible gracias a los ejes constitutivos del enfoque colaborativo: la búsqueda de una ZOPA; la negociación basada en intereses (y no en posiciones); la generación de valor agregado versus la distribución de beneficios inmediatos; el impulso al trabajo conjunto en un clima y el fomento de la cooperación, transparencia y confianza entre las partes.

En resumen, la vida del ser humano se caracteriza por diversas tensiones que chocan constantemente entre sí y que, caso por caso, obligan a una toma de decisión y a asumir el riesgo relativo asociado a esa toma de decisión. Tanto en el plano individual como en un plano multilateral. Estas tensiones, (deliberadamente ignoradas por la teoría utilitarista) atraviesan infinitas situaciones de la vida del ser humano, como la Iniciativa Yasuní-ITT, en el fondo, evidencia. Así, la encrucijada entre tutelar un bien común, (a zona intangible de la Amazonía, sus emisiones evitadas y la atmosfera planetaria) y explotar un recurso natural (el crudo represado bajo tierra) es justamente una muestra de cómo el espectro de las motivaciones humanas es sumamente amplio y necesita herramientas de *consensus building* (Susskind, Ali 2014) para ser compuesto de un modo viable y pacífico. Por tanto, esta inagotable variedad de motivaciones y preferencias afecta irremediabilmente la naturaleza de los intereses y se proyecta, inevitablemente, en la esfera multilateral. Para más complejidad, esta variedad contempla aspectos éticos, culturales, históricos que constantemente guían las decisiones de los países y que

⁸¹ Se hace referencia a la crisis ruso-ucraniana del 2008, cuando, a raíz de los accidentes acontecidos entre los dos países, la Unión Europea se quedó sin suministro de gas en pleno invierno y sin tener fuentes propias de autoabastecimiento. Cuando existen fuertes asimetrías de poder en todas sus versiones (desde el poder político al poder derivado), existen muchas formas de imponer la diplomacia propia, sin sentir necesidad de negociar sobre bases cooperativas. Nota de la autora.

dificultan extremadamente las negociaciones (Blum 2007; Susskind, Field, Van der Wansem, et al. 2005; Susskind, Ali 2014; Susskind, Cruikshank 1989).

Estos desafíos, que Adam Smith ha destacado “a escala individual” en la *Teoría de los Sentimientos Morales* se encuentran, en el fondo, incorporados en el modelo colaborativo-integrativo basado en intereses;⁸² en este sentido, el enfoque pretende orientar las decisiones de una forma colaborativa, componer los intereses de todas las partes, cuidar las relaciones y proyectarse en el largo plazo.

Ahora: la posibilidad que se pueda conjugar intereses distintos es una aspiración del modelo. Desde luego, no es un escenario que siempre podrá darse, como evidencia el caso fallido de la Iniciativa Yasuní-ITT.

En un mundo siempre más globalizado e interconectado a todos los niveles, “la necesidad del otro” es, en el fondo, lo que definitivamente debería marcar, más allá de las agendas puntuales, la prioridad de cada país. En otras palabras, ocupamos un planeta que, si bien es habitado de modos muy distintos es, por otro lado, un bien común, que debe ser compartido entre todos y necesita de todos para ser preservado.

Para ello, es básico enmarcar toda decisión y toda acción en un enfoque negociador como el que se está planteando. Es por estas razones que el modelo colaborativo-integrativo se plantea como el único mecanismo que puede superar las posiciones y marginar el conflicto.

⁸² Es interesante observar cómo, dentro de esta misma discusión, Sen agrega otra consideración que nos envía al caso Yasuní-ITT. No necesariamente el comportamiento racional refleja un comportamiento consistente debido a que la racionalidad tiene que enfrentarse al tema de la elección de fines y no solamente a la consistencia (instrumental). En el caso bajo análisis, efectivamente el Gobierno Nacional salió a negociar la Iniciativa en la *Cumbre de Copenhague* (2013) al mismo tiempo que procedía emprender sus actividades mineras. Nota de la autora.

Conclusiones

Este estudio parte de la premisa que, a lo largo de la historia de la humanidad se ha producido un deterioro -posiblemente definitivo- en la relación entre ser humano y naturaleza. Se pueden identificar dos momentos -Renacimiento y Revolución Industrial- que han permitido tener profundas transformaciones, culturales, económicas, tecnológicas y políticas. El Renacimiento daba vida a un nuevo sujeto empoderado, mientras que la Revolución Industrial se encargaba de otorgarle los medios económicos y tecnológicos que este sujeto necesitaba para perpetuarse en el tiempo y prosperar. Como resultado, el mundo se dividía entre quienes tenían acceso a los medios de producción (y a los recursos que estaban atrás de su uso) y quienes, no.

En la actualidad, el debate ambiental recoge estas mismas distorsiones y desigualdades, lo que se evidencia en una profunda crisis del multilateralismo y un igualmente profundo enfrentamiento político, ideológico y económico. Estas circunstancias plantean al mundo la urgente necesidad de buscar soluciones mediadas, negociadas y orientadas hacia un *consensus building*.

Con estos antecedentes, la presente investigación propone al modelo colaborativo e integrativo basado en intereses (y enfocado a la luz de los conceptos senianos de capacidad y libertad) como una posible solución a la actual crisis ambiental global.

Este salto conceptual es posible gracias al enfoque de capacidades desarrollado por el Premio Nobel Amartya Sen (1993), al permitir replantear las capacidades negociadoras como un poderoso valor agregado del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses, que la Escuela de Harvard plantea.

De este modo, el modelo pasa a un nuevo plano, donde la generación de valor, el *ganar-ganar*, la búsqueda de intereses y el cuidado del eje relacional se suman a un novedoso aporte teórico: las capacidades negociadoras como *libertades instrumentales fundamentales* y como herramientas de defensa de libertades y derechos universales, según la equivalencia seniana. En concreto, las capacidades se plantean como una poderosa herramienta de defensa de esas *libertades ambientales* que todo ciudadano de la *polis* mundial se arriesga a perder.

Las capacidades negociadoras, se transforman en una excepcional oportunidad para facilitar la solución de la crisis ambiental global bajo distintos ángulos:

Desde el punto de vista político y geopolítico: las capacidades negociadoras, representan una excelente herramienta tanto para la política entendida como forma de

ejercer el poder, con la intención de resolver o reducir la pugna entre intereses dentro de una sociedad, como para la geopolítica, entendida como “un discurso del estado” orientado al control sobre distintos ámbitos, (dependiendo del momento histórico y de la corriente será sobre el territorio, los recursos o las propias mentes). Sobre este trasfondo, las capacidades negociadoras permitirán negociar sobre intereses y articular acciones, discursos y estrategias en función de resultados. Política y geopolítica se transformarán en espacios de diálogo y en una búsqueda enriquecedora de soluciones relativamente satisfactorias para todas las partes.

Desde el punto de vista relacional: la premisa colaborativa-integrativa hará que el debate ambiental se enriquezca de nuevas perspectivas, que no serán interpretadas como antagónicas, -al estilo de los términos que han caracterizado las negociaciones hasta la actualidad-, sino que serán analizadas bajo un enfoque conciliador y colaborativo; y todo aporte se dará bajo el lema de construir relaciones entre miembros de una única comunidad global, que enfrenta un mismo problema. Como indica Jeswald Salacuse (2013), negociar es un proceso, un camino hecho de pasos progresivos hacia un objetivo y el trabajo de los negociadores consiste en superar las barreras que se interponen con este objetivo. Por ello, si bien los negociadores deben ser asertivos con las agendas, intereses y prioridades de sus gobiernos, por otro lado, también deben buscar una forma de trabajar juntamente y “navegar en la misma canoa”; caso contrario, se llegará a un *impasse* y las fuerzas se neutralizarán.

Desde el punto de vista de las asimetrías existentes: pese a que la lógica de la cooperación no es siempre vinculable con la acción colectiva, el presente estudio plantea al modelo cooperativo de negociación como la mejor opción en la medida en que permite el tránsito desde las posiciones a los intereses. Esta propuesta tiene el potencial de cambiar el reparto de poderes y con ello, las asimetrías de poder existentes entre los distintos actores dentro de la compleja arena de la política y geopolítica global. El fortalecimiento de las capacidades negociadoras puede ayudar a que los actores tiendan a equipararse dentro del complejo escenario de la gobernanza ambiental global. Esta oportunidad permitirá llegar a soluciones y políticas más equitativas, que prioricen a los países más vulnerables y expuestos a los impactos de la crisis ambiental global.

Desde el punto de vista comunicacional: la asunción de la premisa del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses tiene el potencial de crear espacios de reflexión sobre las distintas opciones existentes en aras a resolver un problema puesto que este modelo supone la creación de un clima de apertura al diálogo, transparencia y mutua

confianza entre los varios *stakeholders* involucrados. Sobre estas premisas, el modelo tiene el potencial de impulsar cualquier aporte, desde todo ámbito del conocimiento, en una perspectiva abierta y multidisciplinaria, lo que estimulará el debate y el surgimiento de nuevas ideas.

Desde el punto de vista del costo-oportunidad: la asunción de la premisa del modelo colaborativo-integrativo basado en intereses (y el enfoque del modelo como libertad instrumental fundamenta) puede evitar desgastantes negociaciones sobre posiciones. Esta posibilidad permite salir de los angostos márgenes de la “posición país” y generar procesos de mayor respiro, más creativos, efectivos y duraderos. De igual modo, este enfoque permite ahorrar recursos tales el tiempo, el capital humano y el capital financiero de los países involucrados en las negociaciones.

A modo de corolario, la respuesta que esta investigación propone para resolver la crisis ambiental global apunta hacia el modelo colaborativo e integrativo con el reajuste seniano brindado por el enfoque de las capacidades. Estos ingredientes” proyectan el modelo a un plano universal: defender las *libertades ambientales* de todo ciudadano de la *polis* mundial. De igual modo, esta investigación aclara que, si no se logró negociar en la instancia multilateral a pesar que el debate ambiental tiene una historia que remonta a la posguerra, eso se debe a que las partes negociaron en base a posiciones, es decir, en base a las demandas (subjetivas) que cada parte asumió respeto a una situación. Esto finalmente configuró un escenario de confrontación, escalada de conflicto y finalmente, un *impasse*.

Esta investigación argumenta también que, si las negociaciones no prosperaron es porque no hubo, y no hay hasta la fecha- la voluntad política de uno de los bloques negociadores: los países del Norte del mundo. Este bloque de países es el responsable histórico de la crisis, tal y afirma de modo contundente la Convención del ‘92.

Precisamente por esta limitación *ab origine*, la propuesta de este estudio se plantea como un horizonte utópico, un camino ideal al que mirar y al que enfocar las acciones de toda la comunidad global, en las diferentes instancias, locales, regionales y globales.

Entonces, se puede decir que existen las herramientas (el modelo colaborativo e integrativo con el ajuste seniano) y existe la ZOPA, (las *libertades ambientales* de todo habitante de la *polis* mundial), pero que más se necesitaría, para apoyar estos procesos, bajo el impulso del modelo que estamos planteando?

Un mayor liderazgo del ciudadano de la polis mundial: la superación de la crisis ambiental global no depende de factores científicos, ni técnicos, ni ecológicos, sino de

una decisión política, tanto por el lado de acciones *bottom up* (la sociedad civil debe empujar y exigir acciones a sus gobernantes), como por el lado de acciones *top-down*, (los gobernantes deben liderar el cambio a través de políticas que impulsen tecnología, inversión y ajustes productivos al mismo tiempo que desincentivan el *business as usual* (alto consumo energético, pautas de producción obsoletas, uso de combustibles fósiles en las distintas industrias). Por tanto, esta decisión se define en el espacio de la política y concretamente, de la política mundial (Estenssoro 2014).

Pero, si bien los procesos *bottom-up* están dando señales de fuerza - es emblemático que uno de los más grandes movimientos de protesta ambientalista de todo Europa sea liderado por una estudiante y activista sueca, Greta Thunberg, de apenas 16 años- por otro lado, la falta de liderazgo por parte de quienes dirigen los destinos del mundo es contundente, como evidencia la actitud del actual presidente de Estados Unidos Donald Trump según quien el cambio climático no existe y es “una invención de los chinos”.

Se trata de un inmenso reto para negociadores que proceden de diferentes países, con diferentes posiciones, diferentes percepciones de los problemas y un modo igualmente distinto de enfocar las posibles soluciones. Y se trata de una conceptualización nueva del relacionamiento entre todos los actores de un mundo cada día más articulado.

Más “sentido de la urgencia”: la superación de la actual crisis y la defensa de las *libertades ambientales* del habitante de la *polis* mundial representan el interés supremo al que todos deberán mirar y representa la ZOPA a la que toda negociación propende. Pero falta conciencia de que la crisis ambiental global se ha vuelto estructural, es decir, no se trata de un proceso cíclico, temporal sino que es posiblemente se trata de un fenómeno irreversible (Larrea 2018). Esta urgencia, mejor dicho, este “sentido de la urgencia” no ha logrado forjarse. Las políticas comunicacionales de todos los gobiernos del mundo han fallado en transmitir este estado de cosas; y han perdido, al menos hasta ahora, la posibilidad de ser un vector coordinado, y estratégicamente organizado, para sensibilizar las audiencias de todo el mundo (Cavallucci de Dalmases 2017).

Una perspectiva “360”: pese a que el modelo colaborativo e integrativo basado en intereses ofrece una oportunidad para estabilizar las discusiones alrededor del futuro régimen, la solución a la crisis ambiental global no puede reducirse a un mero potenciamiento de capacidades negociadoras, ni de cualquier otra habilidad técnica.

Un problema complejo y global requiere de respuestas igualmente complejas y globales, que necesitan ser abordadas de modo multidisciplinario, integral y holístico.

Así, todos los ciudadanos de la *polis* mundial deben aportar desde todos los ángulos del conocimiento, de las experiencias y porque no, de la extraordinaria creatividad humana que el humanismo ha exaltado siglos atrás. Entonces, ciencia y política, ciencia y comunicación, ciencia y negociación deben crear un puente que permita a todos los actores involucrados hacer sus propios aportes, desde todos los sectores; solo de este modo podrán reflejarse los intereses de este sinfín de actores y podrán generarse las mejores opciones de cambio hacia un modelo global de producción y consumo más sostenible y más culturalmente compartido.

Una perspectiva ética, de equidad y justicia universal: los desafíos globales de la humanidad deben enfrentarse a través de enfoques igualmente globales, justos y equitativos, que tengan en cuenta cuáles fueron las partes causantes de los estragos ambientales y cuáles son las partes mayormente afectadas. Esto implica que los países que hace doscientos años afianzaron sus economías utilizando en desmedida recursos usurpados acepten (y no solo en palabras) una serie de responsabilidades: redistribuir recursos, asumir cargas ambientales, implementar políticas de mitigación (reducción de emisiones) y viabilizar políticas de adaptación (financiación, tecnología y competencias).

Pero tampoco basta: todas estas acciones deben basarse sobre una revisión profunda del actual modo de producción y consumo, tanto desde el punto de vista energético y ambiental, como desde el punto de vista ético. El compromiso va más allá de los confines nacionales: es un compromiso que todo ciudadano de la *polis* mundial debe asumir, en proporción a sus estándares de vida y consumo (Larrea 2014). En este sentido, es claro y contundente el mensaje de fondo de la perspectiva seniana: debemos transar hacia un mundo más justo, que tenga en cuenta de los millones de personas que viven al margen del bienestar mundial, privados de su derecho a una vida digna.

Quiero concluir este trabajo mencionando a un filósofo y teólogo que amó la humanidad y quien vivió su vida con extrema coherencia sus ideales humanistas, Erasmo da Rotterdam: solo a través de la tolerancia, del dialogo y de la apertura a ideas que no compartamos la *polis* mundial podrá sostenerse en el tiempo y enfrentar sus desafíos. Se trata de enfocarse en los puntos que acomunan las distintas sociedades más que en los puntos que dividen y separan. Y se trata de coexistir, no de ceder.

Mientras se forje, eventualmente, una voluntad política que al momento no existe, el enfoque colaborativo-integrativo será una herramienta fundamental para preparar el terreno y componer criterios, estilos de vida, necesidades e ideologías distintas. Pero esta extraordinaria herramienta debe complementarse con los puntos que acabamos de

mencionar: un mayor liderazgo del ciudadano de la *polis* mundial, más “sentido de la urgencia”, una perspectiva “360” y sobre todo, una mayor preocupación por estos valores éticos, de tolerancia, justicia y equidad que el espíritu humanista identificó y que representan los mayores recursos del ser humano.

Ojalá no sea muy tarde cuando los tomadores de decisión entiendan que inclusive esta ZOPA, este interés universal común podría un día no muy lejano desaparecer.

Bibliografía

- Acción Ecológica. 2018. “Deuda Ecológica”. 2018. <http://www.accionecologica.org/deuda-ecologica>.
- Acemoglu, Daron, y James A Robinson. 2013. *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Business.
- Acosta, Alberto. 2014. “Post-crecimiento y post-extractivismo: dos caras de la misma transformación cultural”. *Pos-crecimiento y Buen Vivir. Propuestas globales para la construcción de sociedades equitativas y sustentables*. Quito: FES-ILDIS. Recuperado de <http://www.rebellion.org/noticia.php>.
- Acurio, Rómulo. 2015. “Las negociaciones climáticas de Lima a París”. *Agenda Internacional* 22 (33): 81-99.
- Aguilar, Roberto. 2017. “Técnicas de Negociación”. Quito, Ecuador: EDES Business School.
- Alcántara Sáez, Manuel. 1994. “De la gobernabilidad”.
- Andrade, Pablo. 2009. *Democracia y cambio político en el Ecuador: liberalismo, política de la cultura y reforma institucional*. Corporación Editora Nacional.
- . 2016a. “Fundamentos de la teoría y el análisis político. Introducción al curso”. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador.
- . 2016b. “The Government of Nature: Post-neoliberal environmental governance in Bolivia and Ecuador”. En *Environmental Governance in Latin America*, 113-36. Springer.
- Arango Sánchez, Juan Fernando. 2014a. “Energía y crecimiento económico en Colombia en el siglo XX: un análisis desde la economía ecológica”. Medellín: Universidad Nacional de Colombia-Sede Medellín.
- . 2014b. “Evolución del papel de la naturaleza en el estudio económico: desde los autores preclásicos hasta la Escuela Neoclásica.”, n.º 45: 61-82.
- Araujo Sanchez, Diego. 2014. *A CONTRAVIA PAGINAS CRITICAS*. Quito, Ecuador.
- Backstrand, K., y M. Saward. 2009. “Democratizing Global Governance: Stakeholder Democracy at the World Summit for Sustainable Development”. En *Annual meeting of the American Political Science Association*. Chicago.
- Balbis, Jorge. 2001. “ONGs, gobernancia y desarrollo en América Latina y el Caribe”.

Consultada el 10.

- Ballenato, Guillermo. 2006. "Hablar en público. Arte y técnica de la oratoria". *Madrid: Pirámide*.
- Bardi, Ugo. 2011. *The limits to growth revisited*. Springer Science & Business Media.
- Barnes. 2016. "Consulltoría Política". Almirante. Madrid, Spain.
- Baud, Michiel, Fabio De Castro, y Barbara Hogenboom. 2011. "Environmental governance in Latin America: Towards an integrative research agenda". *European Review of Latin American and Caribbean Studies/Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, 79-88.
- Bazerman, Max H, y Margaret Ann Neale. 1993. *Negotiating rationally*. Simon and Schuster.
- Bebbington, Anthony, Leonith Hinojosa, Denise Humphreys Bebbington, Maria Luisa Burneo, y Ximena Warnaars. 2008. "Contention and ambiguity: Mining and the possibilities of development". *Development and change* 39 (6): 887-914.
- Bebbington, Anthony, D Humphreys Bebbington, Jeffrey Bury, Jeannet Ligan, Juan Pablo Muñoz, y Martin Scurrah. 2007. "Los movimientos sociales frente a la minería: disputando el desarrollo territorial andino". *Social Movements in the Face of Mining: Contested Territorial Development in the Andes*'), in J. Bengoa (ed.) *Territorios rurales: Movimientos sociales y desarrollo territorial rural en América Latina (Rural Territories: Social Movements and Rural Territor*, 283-315.
- Bedoya, Eduardo, y Soledad Martínez. 1999. "La ecología política y la crítica al desarrollo". *Debate Agrario*.
- Benoit, Martimor, y Asso Laurence Tubiana. 2005. "Gouvernance internationale de l'environnement: les prochaines étapes". *les syntesys de iddri*. Vol. 01. Paris. https://www.iddri.org/sites/default/files/import/publications/sy_0501_bma%26tubiana_gie.pdf.
- Bifani, Paolo. 1999. *Medio ambiente y desarrollo sostenible*. IEPALA Editorial.
- Blum, Gabriella. 2007. *Islands of agreement: Managing enduring armed rivalries*. Harvard University Press.
- Bookchin, Murray. 1984. "Toward a Philosophy of Nature, Deep Ecology". California: Avant Books.
- Bordone, Robert C. 2013. "Negotiation and leadership". Boston.
- Bordone, Robert C, y Chad M Carr. 2013. "Critical decisions in negotiation: A new video resource for teaching negotiation". *Negotiation Journal* 29 (4): 463-76.

- Brand, Ulrich, Nicola Bullar, Edgardo Lander, y Tadzio Mueller. 2009. "Carbon trading: How it works and why it fails". Vol. 7. Dag Hammarskjöld Foundation Uppsala. <https://www.tni.org/files/download/contoursofclimatejustice.pdf>.
- Brown, Lester R. 2006. *PLAN B 2.0—Rescuing a Planet Under Stress and a Civilization in Trouble*. Earth Policy Institute. Earth Policy Institute.
- Burbano Galeano, Mario. 2017. "Incidencia de diferentes concepciones conceptuales en la definición de las políticas públicas: el caso de las políticas de adaptación y mitigación al cambio climático en Colombia y Ecuador, en el periodo 2008-2012". Universidad Andina Simón Bolívar.
- Burckhardt, Jacob. 1982. "La cultura del Renacimiento en Italia (1860)". *Madrid: Edaf*.
- Cairo Carou, Heriberto. 2012. "La Geopolítica como "ciencia del Estado": el mundo del general Haushofer". *Geopolítica (s). Revista de estudios sobre espacio y poder* 3 (2): 337-45.
- Caldwell, Lynton K. 1984. "Political Aspects of Ecologically Sustainable Development". *Environmental Conservation* 11 (4): 299-308.
- Camilleri, Carmel. 1989. "La notion de culture". *Caderno de Textos (2)—Educação Intercultural—1997/98, MRI (org. Ramos, N.). Lisboa, Universidade Aberta*.
- Camou, Antonio. 2001. *Los desafíos de la gobernabilidad*. FLACSO Mexico.
- Carnegie, Dale. 2010. *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*. Vintage Español.
- Carson, Rachel. 2002. *Silent spring*. Houghton Mifflin Harcourt.
- Casas Pardo, Jose. 2006. "Amartya K. Sen y la globalización". En *Amartya K. Sen y la globalización*, editado por Vicent Martínez Guzmán y Sonia París Albert, Cooperación, 1:186. Valencia: Publicacions de la Universitat Jaume I.
- Castells, Manuel. 2008. "Comunicación, poder y contrapoder en la sociedad red (I). Los medios y la política". *Telos* 74: 13-24.
- Castro, Fabio De, Barbara Hogenboom, y Michiel Baud. 2016a. *Environmental Governance in Latin America*. Springer.
- . 2016b. "Introduction: Environment and society in contemporary Latin America". En *Environmental Governance in Latin America*, 1,25. Palgrave Macmillan Uk.
- Cavallucci de Dalmases, Olga. 2008. "¿ Como esta aprovechando el Ecuador las oportunidades del MDL dentro del marco del EU ETS ?" Universidad Andina Simón Bolívar. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/985>.
- . 2010. "Cambio climático y mundo en desarrollo: las insidias del learning by doing...(Otros Temas)".

- . 2017. “El reto de la comunicación: liderazgo comunicacional y herramientas negociadoras (Punto de Vista)”. *Estudios de la Gestión Revista Internacional de administración* 1 (2).
- CDMALC. 1991. “Nuestra Propia Agenda”.
- Cerrillo I Martínez, Agustí. 2005. “La gobernanza hoy: 10 textos de referencia”. En *Estudios Gobiernos*, 262. Madrid, Spain: Instituto Nacional de Administración Pública.
- Chávez, Pepe. 2012. “Consecuencias de la Revolución Industrial”. Blog. 2012. <http://revoluin.blogspot.com/2012/11/consecuencias-de-la-revolucion.html>.
- Ciriacy-Wantrup, S V, y R Bishop. 1975. “La propiedad común como concepto en la política de los recursos naturales”. *Aguilera, F.(1992): Economía del Agua, Madrid, MAPA*, 339-58.
- Ciudad Autónoma de Melilla. s. f. “- 1ª Cumbre de la Tierra - Estocolmo”. Accedido 10 de noviembre de 2019. http://www.melillamedioambiente.com/index.php?option=com_content&task=view&id=2172.
- Clark, Brett, y John Bellamy Foster. 2010. “The dialectic of social and ecological metabolism: Marx, Mészáros, and the absolute limits of capital”. *Socialism and Democracy* 24 (2): 124-38.
- Clark, David, Carlos Granell Canut, John Marangos, Nikos Astroulakis, y Olga Cavallucci de Dalmases. 2010. “The Aristotelian contribution to development ethics”. *Journal of economic issues* 44 (2): 551-58.
- CMMAD, Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo. 1992. “Nuestro Futuro Común”,. Madrid.
- Colmenarejo, Rosa. 2016. “Enfoque de capacidades y sostenibilidad Aportaciones de Amartya Sen y Martha Nussbaum”. *Ideas y valores* 65 (160): 121-49.
- Commoner, B, y V Bettini. 1976. “Ecología e lotte sociali”. *G. Feltrinelli, Milan, Italy*.
- Conill, Jesús. 2006. “Ética hermenéutica, Madrid”. Tecnos.
- Corson, Catherine, Lisa M Campbell, y Kenneth I MacDonald. 2014. “Capturing the personal in politics: Ethnographies of global environmental governance”. *Global Environmental Politics* 14 (3): 21-40.
- Cortez, David. 2014. “Genealogía del sumak kawsay y el buen vivir en Ecuador: un balance”. En *Post-Crecimiento y Buen Vivir. Propuestas globales para la construcción de sociedades equitativas y sustentables.*, editado por Gustavo Endara.

- Quito.: Quito, Ecuador: Friedrich-Ebert-Stiftung. Andrea Car.
- Cortina, Adela. 2002. "Por una ética del consumo: la ciudadanía del consumidor en un mundo global. Madri". Taurus.
- Crocker, J, B Major, y C Steele. 1998. "Social stigma. Handbook of social psychology". *T 2*: 504-53.
- Dalby, Simon. 1993. "The 'Kiwi disease': geopolitical discourse in Aotearoa/New Zealand and the South Pacific". *Political Geography* 12 (5): 437-56.
- Diplomatie, France. s. f. "COP21. "El Acuerdo de París en cuatro puntos clave, un avance histórico para el clima"". Recuperado de [http://www.diplomatie.gouv.fr/es/asuntosglobales/cambio](http://www.diplomatie.gouv.fr/es/asuntosglobales/cambio...)
- Dominguez, Rafael Martín. 2016. "Seminario de Tesis". Quito, Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar, sede Ecuador.
- Dri, Rubén. 2005. *Los modos del saber y su periodización: las categorías del pensamiento social*. Editorial Biblos.
- . 2008. "La filosofía del Estado ético". *La concepción hegeliana del*.
- EC. 2008. "Constitución de la Republica del Ecuador". *Registro oficial 449, 20 octubre*. Ecuador.
- Ehrlich, Paul R. 1968. *The Population Bomb. Ballantine books*. New York: Ballantine.
- Elbers, Jörg. 2013. "La Cumbre Climática de Copenhague versus el cambio climático real". *Letras Verdes. Revista Latinoamericana de Estudios Socioambientales*, n.º 6: 16-18.
- Endara, Gustavo. 2014. *Post-Crecimiento y Buen Vivir. Propuestas globales para la construcción de sociedades equitativas y sustentables*. Quito: Friedrich-Ebert-Stiftung. Andrea Car. Quito, Ecuador.
- "Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general, Richard Cantillon - PDF". s. f. Accedido 19 de noviembre de 2019. <https://docplayer.es/167802-Ensayo-sobre-la-naturaleza-del-comercio-en-general-richard-cantillon.html>.
- Estenssoro, Fernando. 2014. *Historia del debate ambiental en la política mundial 1945-1992 La perspectiva latinoamericana*. Santiago de Chile: Instituto dEstudios Avanzados. Universidad Santiago de Chile.
- . 2015. "El ecodesarrollo como concepto precursor del desarrollo sustentable y su influencia en América Latina". *Universum (Talca)* 30 (1): 81-99. <https://doi.org/10.4067/S0718-23762015000100006>.
- Etzioni, Amitai. 2014. "Communitarianism revisited". *Journal of Political Ideologies* 19

(3): 241-60.

- EU. 2017. "EUROPA - The economy". 2017. https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy_en.
- Falconí, Fander, y María Cristina Vallejo. 2012. "Transiciones socioecológicas en la región andina". *Revibec: revista iberoamericana de economía ecológica* 18: 53-71.
- Fischer, Roger, William Ury, y Bruce Patton. 1981. "Getting to Yes Negotiating an Agreement without Giving In (traducción francesa, 1982: Comment réussir une négociation)". *Ed. le Seuil*, 1-7. <https://doi.org/10.3109/10428194.2011.577260>.
- Fisher, R. Kopelman, y E. Schineider. 1994. "AK: Beyond Machiavelli". Harvard University Press.
- Fisher, Roger, Elizabeth Kopelman, y Andrea Kupfer Schneider. 1994. "Beyond Machiavelli. Tools for Coping with Conflict. 1994". Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fisher, Roger, y Daniel Shapiro. 2005. *Beyond reason: Using emotions as you negotiate*. Penguin.
- Fisher, Roger, William L Ury, y Bruce Patton. 2011. *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in*. Penguin.
- Foladori, Guillermo. 1996. La cuestión ambiental en Marx, 12 *Ecología política* 125-38.
- Fontaine, Guillaume, y Iván Narváez. 2007. "Problemas de la gobernanza ambiental en el Ecuador". *Yasuní en el Siglo XXI. El Estado Ecuatoriano en la Conservación de la Amazonía*, 13-32.
- Foucault, Michel. 2009. *Nacimiento de la biopolítica: curso del Collège de France (1978-1979)*. Vol. 283. Ediciones Akal.
- Fukuyama, Francis. 1992. "By way of an introduction". *The End of History and the Last Man*.
- FUSADES. 2017. "El principio "un Estado, un voto" en la OEA". FUSADES. 2017. <http://fusades.org/lo-ultimo/blog/articulo2/el-principio-un-estado-un-voto-en-la-oea>.
- Garrido, Francisco. 2007. *El paradigma ecológico en las ciencias sociales*. Vol. 257. Icaria Editorial.
- Gascón, Jorge. 1996. "La polémica sobre la tragedia de los comunes: un caso andino". 02. *Debate Agrario*. Vol. 25. 25. Lima. http://www.cepes.org.pe/debate/debate25/02_Articulo.pdf.
- Gelfand, Michele Joy, Jeanne M Brett, Lynn Imai, Hwa-Hwa Tsai, y Daphne Huang.

2005. “Team negotiation across cultures: when and where are two heads better than one?”
- Gligo, Nicolo. 2006. *Estilos de desarrollo y medio ambiente en América Latina, un cuarto de siglo después*. Vol. 126. United Nations Publications.
- Goldsmith, Edward, Robert Alien, Michael Allaby, John Davoll, y Sam Lawrence. 1972. “Blueprint for Survival”. London.
- Gómez Peralta, Héctor. 2010. “El humanismo político de Efraín González Luna”. *Estudios políticos (México)*, n.º 20: 167-82.
- González Alcantud, José Antonio. 1992. “La pervivencia de los bienes comunales: representación mental y realidad social. Algunas aportaciones al debate sobre la “tragedia de los comunales”“. En *La tierra. Mitos, ritos y realidades*, editado por Anthropos, 251-94. Granada.
- González Sierra, Ángela. 2001. “El humanismo y la política”. *Cuadernos del Ateneo*, n.º 11: 14-16.
- Goulet, Denis. 1971. “An ethical model for the study of values”. *Harvard Educational Review* 41 (2): 205-27.
- Granizo, Tarsicio. 2017. “Mesa de análisis sobre el arte de negociar como sinónimo de liderazgo”.
- Ha-Joon Chang. 2011. “Institutions and economic development: theory, policy and history”. *Journal of Institutional Economics* 7 (4): 473-98.
- Hardin, Garrett. 1968. “The Tragedy of the Commons”. *Science* 162 (June): 1243-48. <https://doi.org/10.1126/science.162.3859.1243>.
- Harvey, David. 1996. *Justice, nature and the geography of difference*. Wiley Online Library.
- Heinberg, Richard. 2009. “Searching for a miracle: net energy’limits and the fate of industrial society. A”. *International Forum on Globalisation* 4.
- Horta, Óscar. 2009. “El cuestionamiento del antropocentrismo: distintos enfoques normativos”. *Revista de bioética y derecho*, n.º 16: 36-39.
- Huntington, Samuel P. 1999. “The lonely superpower”. *Foreign affairs*, 35-49.
- Innes, Alexandria Jayne, y Brent J Steele. 2012. “Governmentality in Global Governance”. En *The Oxford Handbook of Governance*.
- IPCC. s. f. “IPCC - Intergovernmental Panel on Climate Change”. Accedido 28 de agosto de 2017. https://ipcc.ch/home_languages_main_spanish.shtml.
- . 2013. “Ficha informativa del IPCC”. 2013.

- https://www.ipcc.ch/news_and_events/docs/factsheets/FS_what_ipcc_es.pdf.
- IPCC. 2007. *Climate Change 2007: impacts, adaptation and vulnerability: contribution of Working Group II to the fourth assessment report of the Intergovernmental Panel*. Ginebra, Suíça. <https://doi.org/10.1256/004316502320517344>.
- Izuzquiza, Maria Laura. 2008. “El conflicto: Diversos sistemas de resolución”.
- Jackson, Tim. 2009a. *Prosperity without growth: Economics for a finite planet*. London: Routledge. <https://www.taylorfrancis.com/books/9781136546785>.
- . 2009b. “Prosperity without growth?: The transition to a sustainable economy”.
- Jaramillo, Grace. 2001. “Relaciones Internacionales”. Quito, Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Johnson, Phillip E. 2001. “Evolution as dogma: The establishment of naturalism”. En *Intelligent design creationism and its critics: Philosophical, theological, and scientific perspectives*, editado por Robert T. Pennock, 68-76. Massachusetts Institute of technology.
- Jolly, Jean-François. 2006. “Las políticas públicas desde una democracia local: algunas pistas de reflexión para la construcción de una gobernancia democrática”. *Nova et Vetera* 57: 34-51.
- Joseph, Jonathan. 2012. *The social in the global: Social theory, governmentality and global politics*. Vol. 122. Cambridge University Press.
- Joshi, Shangrila. 2015. “Postcoloniality and the North–South binary revisited: the case of India’s climate politics”. En *The International Handbook of Political Ecology*, editado por Raymond L Bryant, 117. Cheltenham: Elgar. [file:///C:/Users/Brym/Downloads/Raymond L. Bryant \(ed.\)-The International Handbook of Political Ecology-Edward Elgar \(2015\).pdf](file:///C:/Users/Brym/Downloads/Raymond%20L.%20Bryant%20(ed.)-The%20International%20Handbook%20of%20Political%20Ecology-Edward%20Elgar%20(2015).pdf).
- Kennan, George F. 1951. “America and the Russian Future”. *Foreign Affairs* 29 (3): 351-70.
- Kitchin, Rob, y Nick Tate. 2013. *Conducting research in human geography: theory, methodology and practice*. Editado por Taylo & Francis group. New York: Routledge.
- Kratochwil, Friedrich. 2010. *The Puzzles of Politics: Inquiries into the genesis and transformation of international relations*. Routledge.
- Laibson, David. 1997. “Golden eggs and hyperbolic discounting”. *The Quarterly Journal of Economics* 112 (2): 443-78.
- Lando, Fabio. 2013. “Fondamenti storico epistemologici della geografia. Alcune

- ipotesi”. Università Ca Foscari Dispense di lezione.
- Landsburg, Lauren F. 2015. “Thomas Robert Malthus: The Concise Encyclopedia of Economics | Library of Economics and Liberty”. Library of Economics and Liberty. 2015. <http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Malthus.html>.
- Larousse, Pierre. 2009. “Diccionario Larousse”. *Paris: Francesa*.
- Larrea, Ana María. 2010. “La disputa de sentidos por el buen vivir como proceso contrahegemónico”. *Los nuevos retos de América Latina. Socialismo y sumak kawsay*. SENPLADES, Quito, 15-27.
- Larrea, Carlos. 1990. *Pobreza, necesidades básicas y desempleo: área urbana del Ecuador*. Documentos. Ecuador: INEM-ILDIS.
- . 2006. *Hacia una historia ecológica del Ecuador: propuestas para el debate*. Vol. 15. Corporación Editora Nacional.
- . 2010. “Petróleo o conservación en el Parque Yasuní: una opción histórica”.
- . 2013. “Extractivism, economic diversification and prospects for sustainable development in Ecuador”. En *Latin America and Shifting Sand of Global Power*, editado por repositorio universidad Andina Simon Bolivar, 22. Quito. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/3376>.
- . 2014. “Límites de crecimiento y líneas de codicia: un camino hacia la equidad y sustentabilidad”. *Endara, G.(Comp.), Post-crecimiento y buen vivir*, 19-58.
- . 2016. “Hacia la definición de una línea de codicia: aportes conceptuales y empíricos sobre América Latina y Ecuador”.
- Latouche, Serge. 2008. *La Apuesta por el decrecimiento: ¿ cómo salir del imaginario dominante?* Vol. 273. Icaria Editorial.
- Lew, Alan A. 2011. *Research Methods in Geography. International Planning Studies*. Vol. 16. <https://doi.org/10.1080/13563475.2011.561066>.
- Lohmann, Larry. 2008. “Carbon trading, climate justice and the production of ignorance: ten examples”. *Development* 51 (3): 359-65.
- Lovelock, Jim E. 1990. *Gaia: nueve ideas sobre la ecología*. Bollati Boringhieri.
- Loyo, J. 2002. “La arquitectura de gobernanza y la gobernabilidad del sistema político venezolano: Una explicación de la estabilidad y el cambio de la democracia en Venezuela”. En *Presentado en el VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Lisboa, PT*.
- Mabey, Nick, Liz Gallagher, y Camila Born. 2013. “Understanding Climate Diplomacy to avoid dangerous climate change”. London.

- http://www.e3g.org/docs/E3G_Understanding_Climate_Diplomacy_.pdf.
- Maddison, Angus. 2008. "The west and the rest in the world economy: 1000-2030". *World Economics* 9 (4): 75-99.
- MAE, Ministerio del Ambiente Ecuador. 2015. "NAMAS - SUIA". definición. 2015. <http://suiia.ambiente.gob.ec/namas>.
- Maldonado Paredes, Fausto. 2006. "Vision Nacional para la gestión integrada de los recursos hídricos en la cuenca del río Amazonas". Quito, Ecuador: OTCA/PNUMA/OEA.
- Manosalvas, Margarita. 2014. "Buen vivir o sumak kawsay. En busca de nuevos referentes para la acción pública en Ecuador". *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, n.º 49.
- Mansholt, Sicco, Maire Edmond, Micheal Bosquet, Edward Goldsmith, Edgar Morin, Marc Saint, Herbert Marcuse, Theodore Monod, y Gilles Lpuege. 1972. *Ecología y revolución*. Santiago: Editorial Universitaria.
- Marangos, John, y Nikos Astroulakis. 2010. "The Aristotelian contribution to development ethics". *Journal of economic issues* 44 (2): 551-58.
- Marino de Botero, Margarita, y Juan Tokatlian. 1983. *Ecodesarrollo, pensamiento del decenio*. Bogotá: INDERENA-PNUMA.
- Marino de Botero, Margarita, y Juan Toklatián. 1985. "Ecodesarrollo, el Pensamiento del decenio". Instituto Nacional de los Recursos Naturales Renovables y del Ambiente (Inderena). Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (Pnuma). Colombia: Carlos Valencia Editores.
- Marsh, George Perkins. 1864. "Man and Nature; or". *Physical geography as modified by human action* 35.
- Martín, Andrés González, y Federico Aznar Fernández-Montesinos. 2013. "Mahan y la geopolítica". *Geopolítica (s). Revista de estudios sobre espacio y poder* 4 (2): 335-51.
- Martinez Alier, Joan, y Roldan Muradian. 2015. *Handbook of ecological economics*. Edward Elgar Publishing.
- Martínez Alier, Juan. 1994. *De la economía ecológica al ecologismo popular*. Vol. 60. Icaria Editorial.
- Martínez, Martínez Yánez. 2009. *Yasuní: El tortuoso camino de Kioto a Quito*. Abya Yala.
- Marx, Karl. 2000. "El Capital. Crítica de la economía política clásica". *México: FCE*.

- . 2004. *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*. Ediciones Colihue SRL.
- Mas Torres, Salvador. 1987. “Técnica, Razón y Naturaleza en la escuela de Frankfurt”. *Logos Anales del Seminario de Metafísica*, n.º 62: 22-37. <https://philpapers.org/rec/TORTRY>.
- Massardier, Gilles, y Eric Sabourin. 2013. “Internationalization and dissemination of rural territorial development public policies: model hypotheses for Latin America”. *Sustentabilidade em Debate* 4 (2): 83-100.
- Massoli, Laura, y Lucia D’Ambrosi. 2014. “Environmental Movements, Institutions and Civil Society: A New Way to Preserve Common Goods”. *Partecipazione e Conflitto* 7 (3): 657-81.
- Mata Martínez, Tomás. 1987. “Ecofilosofías: la formación de las actuales ideas y actitudes ecológicas”. *Documents d’Anàlisi Geogràfica*, n.º 10: 25-55.
- McQuail, Denis, Peter Golding, y Els De Bens. 2005. *Communication theory and research*. Sage.
- Meadows, Donella H, Dennis L Meadows, y Jørgen Randers. 1992. *Beyond the limits: global collapse or a sustainable future*. Earthscan Publications Ltd.
- Meadows, Donella H, Dennis L Meadows, Jorgen Randers, y William W Behrens. 1972. “The limits to growth”. *New York* 102.
- Mill, John Stuart. 1864. *The Principles of Political Economy*. London: Рипол Классик.
- Mnookin, Robert. 2013. “Rethinking the Tension between Peace and Justice: The International Criminal Prosecutor as Diplomat”. *Harv. Negot. L. Rev.* 18: 145.
- Mnookin, Robert, Scott Peppett, y Andrew Tulemello. 2000. “Beyond Winning: Negotiating To Create Value In Deals And Disputes”. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Mnookin, Seth. 2000. “The charm offensive”. *Brill’s Content* 3 (7): 76-81.
- Mogro, A. 2013. “Las negociaciones internacionales de cambio climático y los países en desarrollo ¿Que hacer?” Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador.
- Molina, Silvia Vedia, Julieta Haidar, Edward Wilson, Edgar Morin, Roxanne Lynn Doty, David Campbell, et al. 2009. “Lessons from Colombia’s Road to Recovery, 1982–2010”. Editado por Planeta Colombiana. *Small Wars & Insurgencies* 69 (2): 12-35. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1080/02604027.2013.803349>.
- Montufar, Cesar. 2003. “Seminario de Geopolítica”. Quito, Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.
- . 2007. “Geopolítica”. Quito.

- Moody-Adams, Michele M. 1998. "The Virtue of Nussbaum's Essentialism". *Metaphilosophy* 29 (4): 263-72.
- Morin, Jean-Frédéric, Amandine Orsini, Hélène Trudeau, Isabelle Duplessis, Suzanne Lalonde, Thijs Van de Graaf, Ferdi De Ville, Kate O'Neill, Charles Roger, y Peter Dauvergne. 2013. "Insights from global environmental governance". *International Studies Review* 15 (4): 562-89.
- Naciones Unidas. 1945. "Carta de las Naciones Unidas". *Naciones Unidas*. Swiza, San Francisco. www.cinu.org.mx/onu/documentos/cartatxt.htm.
- . 2015. "Convención marco de las Naciones Unidas sobre el cambio climático". *Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el ...*. Vol. 62301. [https://doi.org/FCCC/INFORMAL/84.GE.05-62301\(S\)220705220705](https://doi.org/FCCC/INFORMAL/84.GE.05-62301(S)220705220705).
- Naredo, José Manuel. 1987. "¿ Qué pueden hacer los economistas para ocuparse de los recursos naturales? Desde el sistema económico a la economía de los sistemas". *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, 67-74.
- . 2015. *La economía en evolución: historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. Siglo XXI de España Editores.
- Negri, Antonio. 2005. *The politics of subversion: A manifesto for the twenty-first century*. Polity Press.
- Nussbaum, Martha. 1992. "Human functioning and social justice: In defense of Aristotelian essentialism". *Political theory* 20 (2): 202-46.
- . 1998. *Cultivating humanity*. Harvard University Press.
- Nussbaum, Martha, y Amartya Sen. 1993. *The quality of life*. Oxford University Press.
- . 1996. *La calidad de vida: un estudio preparado por el World Institute for Development Research (WIDER) de la United Nations University*. Fondo de Cultura Económica.
- O'Neill, John. 2013. *Markets, deliberation and environment*. London: Routledge. <https://www.taylorfrancis.com/books/9781136014062>.
- O'Neill, Kate, Erika Weinthal, Kimberly R Marion Suiseeya, Steven Bernstein, Avery Cohn, Michael W Stone, y Benjamin Cashore. 2013. "Methods and global environmental governance". *Annual Review of Environment and Resources* 38: 441-71.
- Oberthür, Sebastian, y Olav Schram Stokke. 2011. *Managing institutional complexity: regime interplay and global environmental change*. MIT Press.
- Odum, Eugene P, y Gary W Barrett. 2004. *Fundamentals of Ecology*. 25.^a ed. Cengage

Learning Latin America.

- Ojeda, Lautaro. 2005. "Gobernabilidad en la Conservación de los Recursos Naturales". *Red ECOUF. Universidad de la Florida (Manuscrito para discusión)*.
- Olson, Mancur Jr. 1965. *The logic of collective action: public goods and the theory of groups*. MA: Harvard University Press.
- Osborn, F. 1949. *Our plundered planet*. London: Faber and Faber.
- Ostrom, Elinor. 2000. "Reformulating the commons". *Swiss Political Science Review* 6 (1): 29-52.
- . 2009. "A general framework for analyzing sustainability of social-ecological systems". *Science* 325 (5939): 419-22.
- Ostrom, Vincent, D Fenny, y Hartmut Picht. 1990. "Institutional analysis and Development: Rethinking the Terms of Choice".
- Paccino, Dario. 1975. *El embrollo ecológico:(la ideología de la naturaleza)*. Edit. Avance.
- Pacheco Vega, Raúl. 2006. "Ciudadanía ambiental global: Un recorte analítico para el estudio de la sociedad civil transnacional". *Espiral (Guadalajara)* 12 (35): 149-72.
- Paddock, William, y William Paddock. 1967. *Famine-1975!; America's decision: who will survive?* Little, Brown; Edición.
- Passmore, J. 1974. "Man's responsibility for nature. Ecological patterns and Western traditions". Duckworth, London.
- Pattberg, Philipp, y Oscar Widerberg. 2015. "Theorising global environmental governance: Key findings and future questions". *Millennium* 43 (2): 684-705.
- Pearce, David, y Gilles Atkinson. 1998. "The concept of sustainable development: An evaluation of its usefulness ten years after Brundtland". *Revue Suisse d'Economie Politique et de Statistique* 134: 251-70.
- Pedrajas, Marta. 2007. "Ética, desarrollo y democracia a partir del enfoque de las capacidades de A. Sen". *Diálogo filosófico* 69: 401-18.
- Pérez Samper, María de los Ángeles. 1993. *Las monarquías del absolutismo ilustrado*. Madrid: Síntesis.
- Peters, Stefan. 2014. "Post-crecimiento y buen vivir:¿ discursos políticos alternativos o alternativas políticas". *Post-crecimiento y buen vivir. Propuestas globales para la construcción de sociedades equitativas y sustentables*, 123-61.
- Piketty, T. 2014. *Capital in the twenty-first century*. The Belknap Press of Harvard University Press.

- Polanyi, Karl. 2007. *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Prats, Joan. 2001. "Gobernabilidad democrática para el desarrollo humano. Marco conceptual y analítico". *Revista Instituciones y desarrollo* 10: 103-48.
- Prebisch, Raúl, y Gustavo Martínez Cabañas. 1949. "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas". *El trimestre económico* 16 (63 (3): 347-431.
- Rackham, Harris. 1959. *Aristotle: politics*. Vol. 264. Heinemann.
- Rogers, Carl. 1995. *A way of being*. Houghton Mifflin Harcourt.
- Roll, Eric. 2014. *Historia de las doctrinas económicas*. Editado por M. Torner Florentino y Odet Chávez Ferreiro. Fondo de cultura económica.
- Roman Velasco. 2008. "Los elementos básicos de una negociación". monografias.com. 2008. <http://www.monografias.com/trabajos10/bane/bane.shtml>.
- Ross, W D. 1999. "Nicomachean Ethics". *Ethics*, xxvii, 441. <https://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>.
- Rostow, Walt Whitman. 1993. *Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*. Fondo de Cultura Económica.
- Roussel, Marie. 2007. "Institutional Failures of the Global Environmental Governance". Universidad de Adelaide.
- Sachs, Ignacy. 1974. "Ambiente y estilo de desarrollo". *Comercio Exterior* 24 (4): 363-98.
- . 1982. *Ecodesarrollo: desarrollo sin destrucción*. Illustrate. El Colegio de México Programa sobre Desarrollo y Medio Ambiente.
- . 1998. "Do crescimento econômico ao ecodesenvolvimento". En *Desenvolvimento sustentável e meio ambiente no Brasil: a contribuição de Ignacy Sachs*, 161-80. Porto Alegre: Florianópolis : APED.
- Salacuse, Jeswald. 2003. *Making global deals: What every executive should know about negotiating abroad*. Pon Books.
- . 2013. *Negotiating life: secrets for everyday diplomacy and deal making*. Springer.
- Sánchez, Vicente, y Héctor Sejenovich. 1978. "Ecodesarrollo: Una estrategia para el desarrollo social y económico compatible con la conservación ambiental". *Revista Interamericana de Planificación* 12: 47-48.
- Sancho, Jesús Conill. 2014. *Horizontes de economía ética*. Tecnos.

- Santos, Boaventura de Sousa. 2013. *The rise of the global left: The world social forum and beyond*. Zed Books Ltd.
- Schmidt, Alfred, Julia de Prieto, Ferrari, y Eduardo Prieto. 1976. *El concepto de naturaleza en Marx*. Siglo XXI Editores México.
- Schumacher, Ernst Friedrich. 2011. *Small is beautiful: A study of economics as if people mattered*. Random House.
- Sejenovich, Héctor. 2016. "Overcoming Poverty Through Sustainable Development". *Environmental Governance in Latin America*, 186-202.
- Sen, Amartya. 1993. "Capability and Well-Being⁷³". *The quality of life* 30.
- . 1999. *Desarrollo y libertad*. 11.^a ed. Bogotá: Planeta.
- . 2000. "Los fines y los medios del desarrollo". *Desarrollo y Libertad*. Editorial Planeta. Barcelona.
- . 2012. "The reach of social choice theory". *Social Choice and Welfare* 39 (2): 259-72.
- Sen, Amartya, y Bernardo Kliksberg. 2007. "Primero la gente". Barcelona: Deusto.
- SENPLADES. 2013. "Plan nacional del Buen vivir 2013 2020". SENPLADES.
- Serbin, Andrés, Laneydi Martínez, y Haroldo Ramanzini Júnior. 2012. *El regionalismo post-liberal en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos*. Anuarios d. Buenos Aires: CRIES. <http://www.cries.org/wp-content/uploads/2013/03/anuario2012.pdf>.
- Serra, Esteve. 2006. "La información. - La resolución de conflictos y negociación". 2006. <http://www.mailxmail.com/curso-resolucion-conflictos-negociacion/informacion>.
- Skinner, Quentin. 2010. "Una genealogía del Estado moderno". *Estudios públicos*, n.º 118: 5-56.
- Skinner, Stephen. 1982. *The living earth manual of feng-shui: Chinese geomancy*. Penguin Books.
- Skolimowski, Henryk. 1981. *Eco-philosophy: Designing new tactics for living*. Editado por Marion Boyars. *Ecology and Conservation Biology*. Opne Forum.
- Smith, Adam. 1937. "The wealth of nations (1776)". *New York: Modern Library*, n.º 1960: 1859. .
- . 1978. "La teoría de los Sentimientos Morales". *El Colegio de México, México*, .
- . 2004. *Teoría de los sentimientos morales*. Vol. 2. Fondo de Cultura Económica.
- Smith, Adam, Enrique Fuentes Quintana, y Luis Perdiges Blas. 1996. *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Junta de Castilla y León,

Consejería de Educación y Cultura.

Smith, Woodruff D. 1980. "Friedrich Ratzel and the origins of Lebensraum". *German Studies Review* 3 (1): 51-68.

Stern, Nicholas. 2007a. "El informe Stern: la verdad sobre el cambio climático".

———. 2007b. "El Informe Stern. La verdad del cambio climático". *Editorial Paidós Ibérica*,. Barcelona.

Stone, Al, Bruce Patton, Sheila Heen, Roger Fisher, Bernard J Mohr, Thomas J Griffin, Dan Heath, y Robert E Quinn. 2013. "Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most by Doug". *Profit from the Positive: Proven Leadership Strategies to Boost Productivity and Transform Your Business, with a foreword by Tom Rath*, 194.

Stone, Douglas, Sheila Heen, y Bruce Patton. 2010. *Difficult conversations: How to discuss what matters most*. Penguin.

Subirats, Joan. 2013. "Como ser yo mismo, ser como los demás y sentirme reconocido en mi ser distinto: el reto de la nueva ciudadanía". *Argumentum* 5 (1): 270-81.

Susskind, Lawrence. 1993. "Resolving public disputes". *Negotiation: Strategies for mutual gain*, 61-76.

Susskind, Lawrence, y Saleem Ali. 2014. *Environmental diplomacy: negotiating more effective global agreements*. Oxford University Press.

Susskind, Lawrence, y Jeffrey Cruikshank. 1989. *Breaking the impasse: Consensual Approaches To Resolving Public Disputes*. Basic books.

Susskind, Lawrence, y Larry Crump. 2008. "Multiparty Negotiation: an Introduction to Theory and Practice". En *Multiparty Negotiations*: New York: Sage.

Susskind, Lawrence, P Field, M Van der Wansem, y J Peyser. 2005. "Integrating scientific information, stakeholder interests, and political concerns in resource and environmental planning and management". *Fostering integration: concepts and practiced in resource and environmental management*. Oxford University Press, Cambridge Google Scholar.

Tamames, Ramón. 2006. *Sobre crecimiento, humanidad y futuro*. Universidad Autónoma de Madrid.

Taylor, Steve J, y Robert Bogdan. 1987. *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Vol. 1. Barcelona: Paidós Barcelona.

Thoening, Jean-Claude. 1997. "Política pública y acción pública".

Tibaldi, Ettore. 1975. *Anti-Ecología, Barcelona*,. Anagrama. Barcelona.

- UICN. 2017. "Page not found | UICN". 2017. https://www.iucn.org/es/sobre/union/secretaria/oficinas/sudamerica/sur_trabajo/sur_pgam.cfm.
- UNFCCC. 2006. *Convención marco de las naciones unidas sobre el cambio climatico*. Bonn. http://unfccc.int/resource/docs/publications/handbook_esp.pdf.
- Vallejo, María Cristina, Carlos Larrea, Rafael Burbano, y Fander Falconí. 2011. *La iniciativa Yasuní-ITT desde una perspectiva multicriterial. Programa Conjunto para la Conservación y Manejo Sostenible del Patrimonio Natural y Cultural de la Reserva de Biosfera Yasuní, Ecuador*. Quito, Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador.
- Vargas, Braulio. 2004. "Políticas públicas locales y desarrollo". *The bi-annual academic publication of Universidad ESAN* 9 (17).
- Vogt, William. 1948. "Road to Survival. William Sloane Associates". *Inc., New York* 335.
- West, Paige, y Dan Brockington. 2012. "Capitalism and the Environment". *Environment and Society* 3 (1): 1-3.
- Witter, Rebecca, Kimberly R Marion Suiseeya, Rebecca L Gruby, Sarah Hitchner, Edward M Maclin, Maggie Bourque, y J Peter Brosius. 2015. "Moments of influence in global environmental governance". *Environmental Politics* 24 (6): 894-912.
- Yamin, Farhana, y Joanna Depledge. 2004. *The international climate change regime: a guide to rules, institutions and procedures*. Cambridge University Press.
- Young, Iris Marion. 1996. "Vida política y diferencia de grupo: una crítica del ideal de ciudadanía universal". En *Perspectivas feministas en teoría política*, 99-126. Paidós Ibérica.