

MODELO DE ANÁLISE DE NEGOCIAÇÕES EM REGIMES INTERNACIONAIS O CASO DA CRISE CLIMÁTICA¹

Bianca Chinelli

«HÁ UMA CRENÇA GENERALIZADA QUE O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO É IRRELEVANTE: “SE AS PARTES QUISEREM CHEGAR A UM ACORDO, ELAS IRÃO; SE ELAS NÃO QUISEREM, NÃO IRÃO”. NEGOCIADORES E DIPLOMATAS TÊM A TENDÊNCIA A CONSIDERAR O PROCESSO [DE NEGOCIAÇÃO] COMO PRÉ-ESTABELECIDO E CONCENTRAREM-SE NA SUBSTÂNCIA, NO “BOTTOM-LINE”. ELES REALIZAM MOVIMENTOS BEM PENSADOS NO JOGO DE NEGOCIAR CUJAS PREMISSAS BÁSICAS SÃO CONSIDERADAS FIXAS E QUE NÃO SÃO AMPLAMENTE EXAMINADAS. EM QUALQUER CONFLITO NÓS PODEMOS FAZER ALGO QUE NÃO É O MAIS ADEQUADO SIMPLEMENTE PORQUE NÓS NÃO QUESTIONÁMOS AS PREMISSAS QUE ESTÃO NA BASE DAS NOSSAS AÇÕES.»²

INTRODUÇÃO

As negociações acontecem todos os dias quer no ambiente diplomático quer fora dele. Podem ser negociações simples, com envolvimento de poucos negociadores e a lidar com poucos temas, ou complexas e críticas, com envolvimento de muitas partes interessadas e com vários problemas a tratar. Uma negociação diplomática (e, por consequência, negociações em regimes internacionais) «consiste em um processo de comunicação entre Estados que buscam obter um resultado mutuamente aceitável em algum tema ou temas de preocupação comum»³.

Regimes fazem parte do sistema internacional de coordenação dos Estados soberanos, tendo sido criados para facilitar a concretização de seus objetivos em uma área temática (issue-area) específica⁴. São os Estados-Membros que, com base nos seus interesses, estabelecem regimes

RESUMO

Um modelo genérico que permita estruturar negociações no âmbito de regimes internacionais mostra-se útil para reduzir a complexidade da análise das mesmas e para indicar possíveis pontos de melhoria para aumentar a sua eficiência. O modelo aqui apresentado subdivide-se em três grupos: variáveis básicas, variáveis intervenientes e resultados. Segue-se um exemplo de aplicação do modelo para análise de algumas variáveis das negociações sobre a redução de emissões de gases de efeito de estufa (mitigação) no regime da Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre as Alterações Climáticas.

Palavras-chave: negociação, modelo de referência, regime internacional, crise climática.

ABSTRACT

ANALYSIS'S MODEL OF NEGOTIATIONS IN INTERNATIONAL REGIMES: THE CASE OF THE CLIMATE CRISIS

A general framework for structuring negotiations in international regimes has proved helpful in reducing the analysis's complexity and

highlighting possible improvement areas. The model described here consists of three groups: basic variables, intervention variables, and outcomes. An example of the application of this model to the analysis of some variables of the UNFCCC (United Nations Framework Convention on Climate Change) negotiations on mitigation (reduction of greenhouse gas emissions) is presented.

Keywords: negotiation, reference framework, international regime, climate crisis.

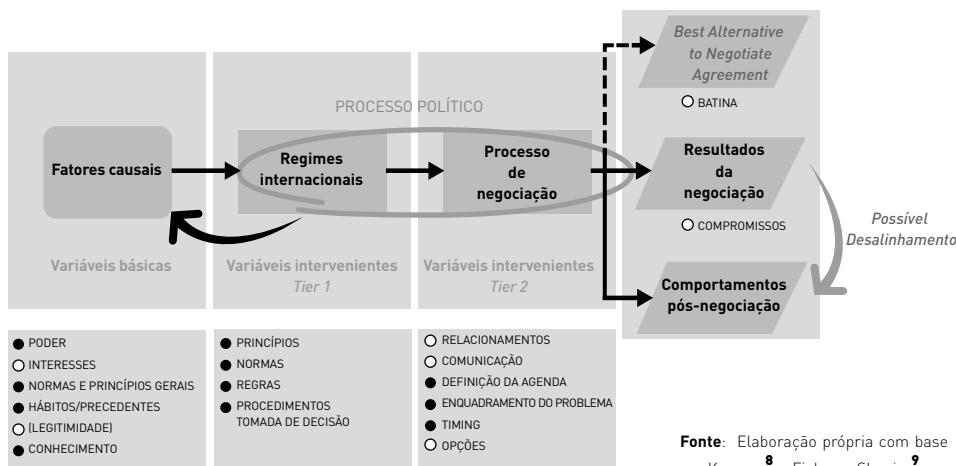
internacionais e delegam ou não poder para que estas estruturas funcionem⁵.

O alcance destes regimes depende de negociações entre os Estados-Membros, ocasionalmente incluindo atores não estatais como organizações não governamentais e empresas. Estas negociações são geralmente complexas, acontecem em várias rondas, incluem diversos subtemas e interesses divergentes. Como lembra Depledge, três condições são necessárias para que haja uma negociação: interdependência, em que as ações de um negociador afetam os demais; discordância, com negociadores a preferir diferentes cursos de ação; e abdicação de outros meios de resolução, como a força⁶.

Tipicamente, as negociações são comparadas com jogos, em que se pode ganhar ou perder, em que deve-se barganhar e encarar os outros negociadores como adversários. Busca-se evitar fazer a primeira proposta para poder mais facilmente rejeitá-la posteriormente, criar dificuldades iniciais para depois apresentar boa vontade ao prescindir delas, isso para citar algumas entre várias táticas conhecidas. Negociações podem ser bem mais do que isso: são oportunidades de cooperação ou de resolução de conflitos. Cada aspecto de uma ronda de negociação é importante, alguns mais do que outros em uma situação específica.

A seguir é apresentado um modelo de referência da representação teórica das relações entre fatores de um processo de negociação e o seu resultado. Ele interliga i) fatores causais, ii) regimes e iii) resultados da negociação de acordo com o modelo de causal relationships de Krasner com a incorporação de sete elementos de negociação segundo Fisher⁷.

Figura 1 > Modelo de referência de negociações em regimes internacionais



Fonte: Elaboração própria com base em Krasner⁸ e Fisher e Shapiro⁹.

● Conceito geral original de Relações Causais em Regimes Internacionais por Stephen Krasner

○ 7 Elementos de Negociação de Roger Fisher

VARIÁVEIS BÁSICAS: FATORES CAUSAIS CONTEXTUAIS

As variáveis básicas compreendem características dos negociadores, do ambiente de negociação e da área temática a ser tratada. A primeira variável básica é o poder, com a sua natureza multidimensional. Keohane e Nye vinculam o poder à vulnerabilidade e interdependência assimétrica, em que quem é menos vulnerável em uma negociação interdependente tem mais poder¹⁰.

Outra variável básica são os interesses dos Estados, que segundo Stein estão «na raiz do sistema internacional anárquico e também estabelecem os alicerces para regimes internacionais como uma forma de ordem internacional»¹¹. Podem verificar-se ainda, nos regimes internacionais, normas e princípios difusos, como por exemplo a soberania dos Estados e o Estado de direito¹². A legitimidade constitui também uma variável básica, sendo que em regimes internacionais ela é fornecida pelos Estados que suportam a sua criação e existência. Finalmente, o conhecimento, muitas vezes de natureza científica, serve como base, em maior ou menor grau, para regimes internacionais.

VARIÁVEIS INTERVENIENTES: ESTRUTURA DO REGIME E DO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

Na estruturação de um regime internacional são estabelecidos normas e princípios específicos à área temática de seu escopo, com base nas normas e princípios difusos e nas características de multilateralismo como as descritas por Ruggie: indivisibilidade, não discriminação e reciprocidade difusa¹³. Já as regras de um regime, segundo Yamin e Depledge, diferenciam-se de normas ao serem «mais específicas e parecer aplicar-se de um modo tudo ou nada», e também pela maior expectativa de conformidade, já que «falhas em as cumprir podem dar espaço a recursos legais»¹⁴.

Os procedimentos de tomada de decisão são «práticas prevalentes para fazer e implementar escolhas coletivas»¹⁵. A sua relevância para concretização dos objetivos de uma negociação é frequentemente subestimada. Segundo Monheim:

«A condição que a gestão da negociação exerce influência [sobre seu resultado] é que os interesses iniciais dos países não sejam ao início das negociações nem muito convergentes, nem estejam em rota de colisão. Neste caso, a gestão efetiva da negociação pode facilitar crucialmente a convergência de posições, [facilitando] um ponto de viragem em uma negociação com sobreposição originalmente estreita de interesses»¹⁶.

O processo de negociação envolve as chamadas variáveis intervenientes de nível (tier) 2, e, ao contrário das variáveis tier 1 já descritas, são mais maleáveis pois podem até certo ponto ser influenciadas ou mesmo controladas pelos organizadores da negociação. Uma das primeiras variáveis deste tipo é o relacionamento entre negociadores:

«[P]ode-se inferir empiricamente que as negociações em que as partes demonstram confiança mútua e respeito têm maior probabilidade de produzir melhores resultados do que

relacionamentos caracterizados por coerção e suspeita. Em negociações recorrentes no âmbito de um regime internacional, a variável relacionamento é ainda mais importante porque os relacionamentos são “transferidos” de uma ronda à seguinte e eles podem ser afetados por outras áreas temáticas através de vinculação de itens a negociar (*issue-linkage*)»¹⁷.

A qualidade da comunicação está ligada à qualidade do relacionamento entre os negociadores, sendo que em regimes internacionais «os níveis de comunicação serão função da cooperação»¹⁸. A confiança entre negociadores pode ter um efeito positivo na comunicação e é em boa parte uma consequência de negociações anteriores: negociadores confiáveis cumprem promessas efetuadas, negociadores oportunistas geram acordos duvidosos e temporários, como a História pode comprovar¹⁹.

Não só a comunicação eficaz se mostra relevante para que um acordo possa ser alcançado, como pode ter influência nas percepções de interesse dos negociadores. Jervis destaca que «como infundáveis discussões sobre o interesse nacional nos lembram, só

NÃO SÓ A COMUNICAÇÃO EFICAZ SE MOSTRA RELEVANTE PARA QUE UM ACORDO POSSA SER ALCANÇADO, COMO PODE TER INFLUÊNCIA NAS PERCEPÇÕES DE INTERESSE DOS NEGOCIADORES.

raramente as descrições e prescrições do que o Estado deveria preferir ou preferirá podem ser derivadas de sua situação objetiva»²⁰. «Percepções definem interesses.»²¹

A definição da agenda muitas vezes ocorre antes da negociação principal propriamente

dita, na fase de preparação da negociação. Nye considera-a «a segunda face do poder [...] na qual um ator impede as escolhas de outros pela exclusão de suas estratégias»²². Salacuse acrescenta:

«Muitos negociadores experientes acreditam no poder da versão preliminar [*draft*], em que a pessoa que controla sua escrita controla a negociação. Se o outro lado [da negociação] aceitar o *draft* como base das discussões, o apresentador define, de facto, a agenda das conversas e, mais importante, estabelece o enquadramento conceitual do acordo»²³.

O enquadramento do problema pode vir a ser «uma influência transformadora»:

«É importante para académicos e gestores reconhecer que issues [temas, problemas] não são conceitos objetivos. Em vez disso, issues são construções intersubjetivas que são formadas pelo seu enquadramento, i.e., como os atores as interpretam, as compreendem e lhes atribuem significado»²⁴.

Timing, ou contexto temporal, é importante em uma negociação dado que a «distribuição relativa de poder [dos negociadores] pode-se alterar»²⁵ com o tempo, assim como a relevância relativa do tema em negociação frente a outros acontecimentos externos. Um timing adequado ajudaria a obter bons resultados em uma negociação, mas nem sempre pode ser escolhido.

A última variável do processo de negociação neste modelo são as opções, as diferentes respostas possíveis a um dado item em negociação. Um processo de negociação que não se limite a buscar uma única «solução» e apresentar flexibilidade tem mais chances de ser bem-sucedido pois

«uma gama mais larga de opções pode levar a “issues linkage” [vinculação de problemas]; “fracionar” o problema pode tornar cada um deles mais gerenciável; vincular claramente as opções com interesses compartilhados faz com que elas sejam mais atraentes»²⁶.

RESULTADO: ACORDO, ALTERNATIVA A ACORDO E COMPORTAMENTO PÓS-ACORDO

Simplificadamente, pode-se esperar dois tipos de resultado em negociações: acordo ou «fracasso» em chegar a um acordo. Mas normalmente as negociações complexas apresentam mais nuances que vale a pena serem destacadas.

Acordos implicam em comprometimento que *algo* vai ser feito. Este «*algo*» é minimamente aceitável e, no melhor dos casos, desejável pelos negociadores (não se considera aqui um acordo imposto como uma «negociação»): há um comprometimento [commitment] em cumprir o acordo, passos verificáveis que cada uma das partes se compromete a executar e, por vezes, algum tipo de arbitragem com poder de sancionamento para casos em que alguém não cumpre o acordado.

Há também vários tipos de acordo, desde os mais genéricos (frameworks, que podem ser percebidos como a versão preliminar de um acordo e uma primeira fase de negociações longas) aos mais específicos (por exemplo, nos protocolos de Quioto e Montreal há um detalhamento dos objetivos a serem cumpridos por cada membro e prazo para atingi-los). Acordos complexos são obtidos após várias rondas de negociação, e cada uma delas influencia a ronda seguinte e é influenciada pela ronda anterior (path dependence), sendo que o resultado é o «“politicamente possível”, isto é, aquilo que é atingível dadas as condições iniciais»²⁷.

E quando não há acordo? Sempre há alternativas, que podem não ser igualmente atraentes para um ou mais negociadores. A melhor alternativa a um acordo para um dado negociador é conhecida pelo acrônimo em inglês BATNA («best alternative to negotiated agreement»), e tem um papel relevante no posicionamento dos negociadores e, consequentemente, na obtenção ou não de um bom acordo. Odell lembra que «analistas de negociação defendem que a percepção das alternativas a um acordo é um guia mais preciso para o resultado [da negociação] que o poder»²⁸.

Ao chegar-se a um acordo, este deveria ser cumprido por todas as partes. Compliance, ou conformidade, significa o cumprimento do acordo em todos os seus termos. Mesmo que o acordo seja considerado «bom», a não conformidade anula seus possíveis efeitos.

«Numerosos fatores internacionais e nacionais influenciam se uma nação cumpre dadas regras em um dado acordo em um dado momento – por exemplo, a distribuição do poder

internacional ou a eficiência administrativa e estrutura constitucional das partes. Estes fatores vinculam o nível de conformidade agregado que pode ser esperado sob o acordo»³⁰.

A teoria dos jogos e estudos sobre cooperação indica também que a falta de sanções pode ser um fator que estimula a não conformidade³¹, enquanto a reciprocidade (*tit for tat*) pode atuar como um fator que estimula a cooperação³².

JUSTIÇA (FAIRNESS) EM NEGOCIAÇÕES

Apesar de não fazer parte explícita do modelo aqui apresentado, há evidências que demonstram a importância de se levar em conta a justiça em negociações, especialmente no âmbito diplomático³³. Roberts e Parks destacam que «definições de justiça [em negociações] são altamente flexíveis, e os países frequentemente manipulam as definições para obter vantagem»³⁴, enquanto Albin lembra que é um conceito que gera debate mas ainda assim é relevante:

«[O conceito de fairness envolve] o exercício de uma dose de imparcialidade, equilibrando princípios e interesses, em conformidade com acordos negociados livremente. Ele leva em consideração os interesses das partes, mas coloca restrições na busca sem freios do interesse próprio. Ele pode refletir algumas desigualdades de poder entre as partes, mas não espelha simplesmente o balanço prevalecente de forças»³⁵.

ACORDOS PODEM SER CELEBRADOS

MESMO SE O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO FOR
CONSIDERADO POR ALGUNS DOS NEGOCIADORES
COMO INJUSTO, MAS AS CHANCES
DE CONFORMIDADE PÓS-ACORDO DEVEM
SER MENORES NESTE CENÁRIO.

Acordos podem ser celebrados mesmo se o processo de negociação for considerado por alguns dos negociadores como injusto, mas as chances de conformidade pós-acordo devem ser menores neste cenário.

EXEMPLO DE APLICAÇÃO DO MODELO: NEGOCIAÇÕES

SOBRE MITIGAÇÃO DE EMISSÕES NO ÂMBITO DA UNFCCC

As negociações no âmbito da Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre as Alterações Climáticas (UNFCCC, na sigla inglesa) têm ocorrido desde a sua criação na Cimeira da Terra (Rio de Janeiro, 1992). Reuniões anuais (as COP – Conferências das Partes da UNFCCC) começaram em 1995 envolvendo representantes dos Estados-Membros, cientistas, empresas, organizações não governamentais e ativistas, algumas vezes chegando a acordos que eram celebrados quando ratificados (como o Protocolo de Quioto ou o Acordo de Paris), mas que na prática não foram capazes, até hoje, de reduzir as emissões de gases de efeito de estufa que causam o aquecimento global. Em novembro de 2024 realizou-se a 29.^a COP no Azerbaijão.

Analisam-se aqui de forma extremamente simplificada três variáveis do modelo de referência: interesses, enquadramento do problema e conformidade pós-acordo.

INTERESSES

Em um contexto mais amplo, pode-se afirmar que todos os signatários da Convenção do Clima têm um interesse comum em evitar que o aquecimento global atinja níveis que a ciência aponta como perigosos para a humanidade e para a biodiversidade (segundo o Acordo de Paris, efetuando esforços «para limitar o aumento [da temperatura média global] em 1,5°C sobre os níveis pré-industriais»)³⁵. Entretanto, o como alcançar este objetivo suscita interesses bastante divergentes: os países considerados como em desenvolvimento não aceitam assumir o mesmo grau de responsabilidade dos países desenvolvidos (maiores emissores históricos de dióxido de carbono e metano, entre outros gases de efeito estufa, que se acumulam por muito tempo na atmosfera) no que concerne aos esforços de mitigação; os países produtores de petróleo não aceitam deixar de explorar novos projetos quando, segundo a Agência Internacional de Energia, para manter viável a meta do Acordo de Paris novos campos não deveriam mais ser explorados³⁶; os países representados pela Aliança dos Pequenos Estados Insulares (AOSIS, na sigla inglesa) tem maior interesse que os demais países em limitar o máximo possível o aumento da temperatura para não desaparecerem dado que o aumento do nível do mar é um dos impactos negativos comprovados da crise climática. Esses interesses divergentes em como mitigar as emissões, quem deve agir (e pagar) mais para fazê-lo e o grau dos esforços de cada um poderiam ser mais alinhados se reconhecidos e considerados explicitamente os interesses económicos de cada país, a raiz económica do problema:

«Um grande número de pessoas, incluindo muitos policy makers, encaram o aquecimento [global] através das lentes da regulação ambiental. Enquanto este problema preocupa ambientalistas por boas razões, boa parte das causas subjacentes e quase todas as políticas que limitariam o aquecimento têm raízes na Economia»³⁷.

ENQUADRAMENTO DO PROBLEMA

O Protocolo de Quioto (1997) limitava as emissões de gases de efeito de estufa pelos países desenvolvidos – em um enquadramento similar ao que o Protocolo de Montreal (1987) adotou em relação aos gases danosos à camada de ozono na atmosfera. Apesar de o Protocolo de Montreal ser considerado o tratado ambiental mais bem-sucedido até hoje, utilizar o seu enquadramento não resultou numa redução significativa de emissões pela adoção do Protocolo de Quioto³⁸. Isto levou à análise de outras abordagens, como a adotada pelo Acordo de Paris (2015). Neste acordo consagrou-se o enquadramento de emissões *net zero* em 2050 que pressupõe um saldo zero nesta data entre as emissões de gases de efeito de estufa e a sua remoção da atmosfera por tecnologias ainda incipientes como a DAC («direct air capture») e a CCUS («carbon capture, usage and storage»)³⁹. Deve ser levado em conta, porém, que as emissões existem hoje e que elas têm crescido ao longo dos anos, enquanto as tecnologias de remoção estão em

fase preliminar e muito aquém do necessário para contrabalançar as emissões. Isso na prática traduz-se num «cheque sem fundos»: emitimos hoje para pagar amanhã, se isso vier a ser possível. Isto tem permitido que Estados e empresas possam estabelecer objetivos de longo prazo sem necessariamente executar ações no curto prazo para que estes objetivos sejam alcançados. Note-se que

AS EMISSÕES EXISTEM HOJE E ELAS TÊM CRESCIDO AO LONGO DOS ANOS, ENQUANTO AS TECNOLOGIAS DE REMOÇÃO ESTÃO EM FASE PRELIMINAR E MUITO AQUÉM DO NECESSÁRIO. ISSO NA PRÁTICA TRADUZ-SE NUM «CHEQUE SEM FUNDOS»: EMITIMOS HOJE PARA PAGAR AMANHÃ, SE ISSO VIER A SER POSSÍVEL.

«[em 2021] dos 132 países com objetivos *net zero*, só 12 os formalizaram em legislação, e somente quatro outros estão a considerar fazê-lo. Dos 116 países restantes, os objetivos *net zero* são em grande parte desvinculados de políticas

domésticas concretas que permitiriam que estes países atingissem os seus objetivos. Em alguns casos, os objetivos [*net zero*] podem mesmo fazer mais mal do que bem pois eles aliviam a pressão política sobre os líderes para que ajam no curto prazo»⁴⁰.

Este enquadramento *net zero* torna os termos do acordo menos urgentes do que seriam em um enquadramento de «orçamento de carbono», por exemplo, utilizado em cidades como Oslo⁴¹. O conceito de «orçamento» está ligado implicitamente a um enfoque de custo/preço que, dada a raiz económica das emissões de gases de efeito de estufa, parece ser mais promissor que o *net zero*:

«Os tratados sobre o clima inicialmente envolviam restrições quantitativas, tais como limites de emissões. Uma regra mais frutífera, em linha com o pensamento ambiental moderno, focaria no preço do carbono, um preço atrelado a emissões de dióxido de carbono e outros gases de efeito de estufa. Mais precisamente, os países concordariam com um preço-alvo internacional do carbono, que seria o ponto focal do acordo»⁴².

CONFORMIDADE PÓS-ACORDO

Nordhaus destaca ainda que «o Protocolo de Quioto e o Acordo de Paris podem ser entendidos como regimes com tarifas de penalidade zero»⁴³. Este parece ser um dos principais fatores que levam à não-conformidade a estes acordos. Zahar reforça esta ideia:

«[A] lei – o “sistema de regras que um país ou comunidade em particular reconhece como regulador das ações dos seus membros e pode ser implementado através da imposição de penalidades” – parece ter exercido um papel subserviente na resposta geral à mudança climática»⁴⁴.

Na impossibilidade de aplicar sanções dentro do regime da UNFCCC, uma alternativa levantada por alguns é vincular o regime do clima com o regime de comércio

internacional (Organização Mundial do Comércio)⁴⁵. Kulovesi *et al.* afirmaram em 2012 (e muito provavelmente a afirmação ainda é válida hoje): «o Regime Internacional de Comércio [é] institucionalmente mais poderoso que qualquer MEA [acordo multilateral sobre meio ambiente]»⁴⁶.

CONCLUSÃO

A adoção de um modelo de referência para análise de negociações no âmbito de regimes internacionais permite tornar mais objetiva uma avaliação frequentemente subjetiva, bem como estabelecer parâmetros de comparação entre negociações de temas diversos ou em outros âmbitos. Isto pode levar a conclusões à primeira vista não evidentes e provocar reflexões sobre pontos a melhorar no processo de negociação que por vezes são inovadores. Dada a prevalência de negociações em diplomacia, é importante pensá-las de um modo mais sistemático e em bases conceituais mais sólidas.

No exemplo de aplicação do modelo apresentado, pode-se perceber que o alinhamento da variável de negociação «interesses» com o «enquadramento do problema» pode levar a resultados de negociação mais efetivos em comparação com as situações em que estas variáveis são consideradas isoladamente ou não são reconhecidas explicitamente. Pode-se também inferir que uma análise conjunta de todas as variáveis do modelo e do modo como elas interagem tem o potencial de transformar negociações complexas.

No caso específico das negociações da crise climática, um foco de cariz económico (raiz do problema) pode ajudar a obter maior convergência de interesses, bem como estimular a conformidade a acordos estabelecidos ou por estabelecer.

Um modelo de referência em negociações pode ser útil não só para sua análise como também para o estabelecimento de processos de negociação que aumentem as chances de se chegar a um acordo e posteriormente cumpri-lo. Há evidências de que o processo de negociação faz diferença para o resultado de negociações e que planeá-lo cuidadosamente, com seus diversos aspectos tratados como variáveis e não como «dados» do problema, pode tornar o ambiente de negociação mais cooperativo e problemas aparentemente insolúveis, solucionáveis. 

Data de receção: 3 de julho de 2024 | Data de aprovação: 16 de agosto de 2024

Bianca Chinelli Investigadora associada do IPRI-NOVA. Doutorada em Relações Internacionais pela NOVA FCSH. Engenheira, mestre em Diplomacia e Estratégia Internacional pela

London School of Economics and Political Science. É empreendedora em educação.
→ IPRI-NOVA, Rua de D. Estefânia, 195, 5.º Dt.º, 1000-155 Lisboa, Portugal | bchinelli@live.com

NOTAS

- 1** Modelo apresentado por Bianca Chinelli [CHINELLI, Bianca – «From Mitigation to Adaptation – Negotiating Climate Change: Kyoto to Copenhagen and Beyond». London School of Economics. Setembro de 2014. Dissertação de mestrado. Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/383033725_Author---Bianca_Moniz_Chinelli_From_Mitigation_to_Adaptation---Negotiating_Climate_Change_Kyoto_to_Copenhagen_and_Beyond], modificado com base nos modelos de KRASNER, Stephen – «Structural causes and regime consequences: regime as intervening variables». In KRASNER, Stephen, ed. – *International Regimes*. Ithaca: Cornell University Press, 1983, pp. 1-21, e FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel – *Building Agreement – Using Emotions as You Negotiate*. Londres: Random House Business Books, 2005. Este modelo foi rerepresentado em: CHINELLI, Bianca – «Climate Crisis International Negotiations Overhaul: Integrating a Business Oriented Approach». Universidade Nova de Lisboa. Julho de 2024. Tese de doutoramento. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/384241369_Climate_Change_International_Negotiations_Overhaul---Integrating_a_Business-Oriented_Approach.
- 2** FISHER, Roger, et al. – *Coping with International Conflict: A Systematic Approach to Influence in International Negotiation*. Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ 07458, 1997, p. 128.
- 3** COHEN, Raymond – *Negotiating across Cultures: International Communication in International and Interdependent World*. 4.ª edição, revista. Washington, DC: United States Institute of Peace Press, 2004, p. 4.
- 4** KRASNER, Stephen – «Structural causes and regime consequences...», p. 7.
- 5** STEIN, Arthur – «Coordination and collaboration: regimes in an anarchic world». In KRASNER, Stephen, ed. – *International Regimes*. Ithaca: Cornell University Press, 1983, p. 140.
- 6** DEPLEDGE, Joanna – *The Organization of Global Negotiations: Constructing the Climate Change Regime*. Sterling, VA: Earthscan, 2005, pp. 4-5.
- 7** Mais detalhes em CHINELLI, Bianca – «From Mitigation to Adaptation...», pp. 6-7.
- 8** KRASNER, Stephen – «Structural causes and regime consequences...», pp. 8 e 361.
- 9** FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel – *Building Agreement...*, p. 207.
- 10** KEOHANE, Robert; NYE, Joseph – *Power and Interdependence*. 4.ª edição. Boston: Longman, 2012, pp. 9-11.
- 11** STEIN, Arthur – «Coordination and collaboration...», p. 132.
- 12** Pode-se destacar um clássico sobre o tema: SCOTT, James – «The legal nature of international law». In *Columbia Law Review*. Vol. 5, N.º 2, fevereiro de 1905.
- 13** MARTIN, Lisa – «The rational state choice of multilateralism». In RUGGIE, John, ed. – *Multilateralism Matters: The Theory and Praxis of an Institutional Form*. Nova Iorque: Columbia University Press, 1993, p. 91. Vale a pena ressaltar que segundo John RUGGIE [«The anatomy of an institution»]. In RUGGIE, John, ed. – *Multilateralism Matters: The Theory and Praxis of an Institutional Form*. Nova Iorque: Columbia University Press, 1993, p. 13], «o que faz um regime multilateral em forma, além de envolver três ou mais Estados, é que os significados substantivos destes termos [princípios, normas, regras e procedimentos para tomadas de decisão] refletem aproximadamente os princípios apropriados de conduta generalizados».
- 14** YAMIN, Farhana; DEPLEDGE, Joanna – «The international climate regime: a guide to rules, institutions and procedures». In *Review of European Community and International Environmental Law*. Vol. 15, N.º 1, 2006, p. 7.
- 15** KRASNER, Stephen – «Structural causes and regime consequences...», p. 2.
- 16** MONHEIM, Kai – *How Effective Negotiation Management Promotes Multilateral Cooperation: The Power of Process in Climate, Trade and Biosafety Negotiations*. Abingdon, Oxon, e Nova Iorque, NI: Routledge, 2015, p. 16.
- 17** CHINELLI, Bianca – «Climate Crisis International Negotiations Overhaul...», anexo III, p. A-16.
- 18** KEOHANE, Robert – «Theory of world politics: structural realism and beyond». In FINIFER, Ada, ed. – *Political Science: The State of the Discipline*. Washington, DC: American Political Science Association, 1983, p. 2.
- 19** Exemplo: dois casos bem conhecidos de acordos de paz que no fim tornaram-se tréguas, o Tratado de Tilsit (1807) e o Acordo de Munique (1938).
- 20** JERVIS, Robert – «Realism, game theory, and cooperation». In *World Politics*. Vol. 40, N.º 3, 1988, p. 325.
- 21** AXELROD, Robert; KEOHANE, Robert – «Achieving cooperation under anarchy: strategies and institutions». In *World Politics*. Vol. 38, N.º 1, 1985, p. 229.
- 22** NYE, Joseph – *The Future of Power*. Nova Iorque: Public Affairs books, 2011, p. 129.
- 23** SALACUSE, Jeswald – *The Global Negotiator: Making, Managing, and Mending Deals around the World in the Twenty-first Century*. 1.ª edição. Nova Iorque: Palgrave Macmillan, 2003, p. 40.
- 24** BACK, David; BLAKE, Daniel – «Frame or Get Framed: The Critical Role of Issue Framing in Nonmarket Management». Paper submitted for the 15th Annual Strategy and the Business Environment Conference at Harvard Business School. 2015, p. 9. Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: <https://www.hbs.edu/faculty/Shared%20Documents/conferences/2015-strategy-and-business/BachandBlakeFramingApr2015.pdf>.
- 25** CHINELLI, Bianca – «Climate Crisis International Negotiations Overhaul...», p. 512.
- 26** FISHER, Roger; URY, William – *Getting to Yes: Negotiating Agreements without Giving In*. 2.ª edição. Nova Iorque: Penguin, 1991, cap. 1, in CHINELLI, Bianca – «Climate Crisis International Negotiations Overhaul...», p. 521.
- 27** HERNÁNDEZ, Ariel – *Strategic Facilitation of Complex Decision-Making: How Process and Context Matter in Global Climate Change Negotiations*. Suíça: Springer, 2014, p. 35.
- 28** ODELL, John – «Negotiation and bargaining». In CARLSNAES, Walter; RISSE, Thomas; SIMMONS, Beth, eds. – *Handbook of International Relations*. Londres: Sage, 2002, p. 383.
- 29** POPOVSKI, Vesselin – «“Hard” and “soft” law on climate change: comparing the 1997 Kyoto Protocol with the 2015 Paris Agreement». In POPOVSKI, Vesselin – *The Implementation of the Paris Agreement on Climate Change Law, Ethics and Governance*. Abingdon, Oxon, e Nova Iorque, NI: Routledge, 2019, p. 9.
- 30** Ver TAYLOR, Michael – *The Possibility of Cooperation*. 1.ª edição, 1987. Cambridge Cambridgeshire, Nova Iorque: Cambridge University Press, 2011, p. 29.
- 31** AXELROD, Robert; HAMILTON, William – «The evolution of cooperation». In *Science*. Nova Série, Vol. 211, N.º 4489, 27 de março de 1981, pp. 1391-1393.
- 32** LEWICKI, Roy; SAUNDERS, David; BARRY, Bruce – *Negotiation*. 8.ª edição. Nova Iorque, NI: McGraw-Hill Education, 2020, pp. 340-344.
- 33** ROBERTS, J. Timmons; PARKS, Bradley – *A Climate of Injustice: Global Inequality, North-South Politics, and Climate Policy*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2007, p. 63.
- 34** ALBIN, Cecilia – *Justice and Fairness in International Negotiation*. Cambridge, Inglaterra, e Nova Iorque: Cambridge University Press, 2001, p. 19.
- 35** UNFCCC – Acordo de Paris. Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement>.
- 36** IEA – «The oil and gas industry in net

zero transitions – executive summary». Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: <https://www.iea.org/reports/the-oil-and-gas-industry-in-net-zero-transitions/executive-summary>.

37 VICTOR, David – *Global Warming Gridlock: Creating More Effective Strategies for Protecting the Planet*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press, 2011, p. 31.

38 Não se pode afirmar categoricamente que o Protocolo de Quioto não tenha resultado em *alguma* redução de emissões. Quanto ao Protocolo de Montreal e outros tratados ambientais, ver BARRETT, Scott – *Environment and Statecraft: The Strategy of Environmental Treaty-Making*. Oxford: Oxford University Press, 2003.

39 UNFCCC – «Direct air capture coalition response to information note on removal activities under the article 6.4 mechanism version 4.0». Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: <https://unfccc.int/sites/default/files/resource/>

SB005_call_for_input_Direct%20Air%20Capture%20Coalition.pdf; e «Carbon capture, utilisation and storage». Disponível em: <https://unfccc.int/technology/carbon-capture-utilisation-and-storage>.

40 GALLAGHER, Kelly – «The net zero trap: countries need to reduce emissions now, not just in the distant future». In *Foreign Affairs*. 30 de setembro de 2021. Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: [https://www.foreignaffairs.com/articles/2021-09-30/netzero-trap](https://www.foreignaffairs.com/articles/2021-09-30/net-zero-trap).

41 Ver C40 – «Oslo's climate budget». Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: https://www.c40knowledgehub.org/s/article/Oslo-s-Climate-Budget?language=en_US

42 NORDHAUS, William – «The climate club: how to fix a failing global effort». In *Foreign Affairs*. Maio-junho de 2020. Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2020-04-10/climate-club>.

43 *Ibidem*.

44 ZAHAR, Alexander – *International Climate Change Law and State Compliance*. Milton Park, Abingdon, Oxon, e Nova Iorque, NL: Earthscan from Routledge, 2015, p. 31.

45 Por exemplo, URPELAINEN, Johannes – «Promoting international environmental cooperation through unilateral action: when can trade sanctions help?». In *Global Environmental Politics*. Vol. 13, N.º 2, maio de 2013, pp. 26-45.

46 KULOVESI, Kati; SHAW, Sabrina; BURGIEL, Stanley – «Trade and environment: old wine in new bottles?». In CHASEK, Pamela; WAGNER, Lynn, eds. – *The Roads from Rio: Lessons Learned from Twenty Years of Multilateral Environmental Negotiations*. Nova Iorque: RFF Pres, 2012, p. 177.

BIBLIOGRAFIA

ALBIN, Cecilia – *Justice and Fairness in International Negotiation*. Cambridge, Inglaterra; Nova Iorque: Cambridge University Press, 2001.

AXELROD, Robert; HAMILTON, William – «The evolution of cooperation». In *Science*. Nova Série, Vol. 211, N.º 4489, 27 de março de 1981, pp. 1391-1393. DOI: 10.1126/science.7466396.

AXELROD, Robert; KEOHANE, Robert – «Achieving cooperation under anarchy: strategies and institutions». In *World Politics*. Vol. 38, N.º 1, 1985. DOI: 10.2307/2010357.

BACK, David; BLAKE, Daniel – «Frame or Get Framed: The Critical Role of Issue Framing in Nonmarket Management». Paper submitted for the 15th Annual Strategy and the Business Environment Conference at Harvard Business School. 2015, p. 9. Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: <https://www.hbs.edu/faculty/Shared%20Documents/conferences/2015-strategy-and-business/BachandBlakeFramingApr2015.pdf>.

BARRETT, Scott – *Environment and Statecraft: The Strategy of Environmental Treaty-Making*. Oxford: Oxford University Press, 2003.

C40 – «Oslo's climate budget». Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: https://www.c40knowledgehub.org/s/article/Oslo-s-Climate-Budget?language=en_US

CHINELLI, Bianca – «From Mitigation to Adaptation – Negotiating Climate Change:

Kyoto to Copenhagen and Beyond». London School of Economics. Setembro de 2014. Dissertação de mestrado. Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/383033725_Author_Bianca_Moniz_Chinelli_From_Mitigation_to_Adaptation_-Negotiating_Climate_Change_Kyoto_to_Copenhagen_and_Beyond. DOI: 10.13140/RG.2.2.15449.53609.

CHINELLI, Bianca – «Climate Crisis International Negotiations Overhaul: Integrating a Business Oriented Approach». Universidade Nova de Lisboa. Julho de 2024. Tese de doutoramento. DOI: 10.13140/RG.2.2.34532.80001. Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/384241369_Climate_Change_International_Negotiations_Overhaul_Integrating_a_Business-Oriented_Approach.

COHEN, Raymond – *Negotiating across Cultures: International Communication in International and Interdependent World*. 4.^a edição, revista. Washington, DC: United States Institute of Peace Press, 2004.

DEPLEDGE, Joanna – *The Organization of Global Negotiations: Constructing the Climate Change Regime*. Sterling, VA: Earthscan, 2005.

FISHER, Roger; SCHNEIDER, Andrea Kupfer; BORGWARDT, Elizabeth; GANSON, Brian – *Coping with International Conflict: A Systematic Approach to Influence in International Negotiation*. Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ 07458, 1997.

FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel – *Building Agreement – Using Emotions as You Negotiate*. Londres: Random House Business Books, 2005.

FISHER, Roger; URY, William – *Getting to Yes: Negotiating Agreements without Giving In*. 2.^a edição. Nova Iorque: Penguin, 1991.

GALLAGHER, Kelly – «The net zero trap: countries need to reduce emissions now, not just in the distant future». In *Foreign Affairs*. 30 de setembro de 2021. Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: [https://www.foreignaffairs.com/articles/2021-09-30/netzero-trap](https://www.foreignaffairs.com/articles/2021-09-30/net-zero-trap).

HERNÁNDEZ, Ariel – *Strategic Facilitation of Complex Decision-Making: How Process and Context Matter in Global Climate Change Negotiations*. Suíça: Springer, 2014.

IEA – «The oil and gas industry in net zero transitions – executive summary». Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: [https://www.iea.org/reports/the-oil-and-gas-industry-in-netzero-transitions/executive-summary](https://www.iea.org/reports/the-oil-and-gas-industry-in-net-zero-transitions/executive-summary).

JERVIS, Robert – «Realism, game theory, and cooperation». In *World Politics*. Vol. 40, N.º 3, 1988. DOI: <https://doi.org/10.2307/2010216>.

KEOHANE, Robert – «Theory of world politics: structural realism and beyond». In FINIFER, Ada, ed. – *Political Science: The State of the Discipline*. Washington, DC: American Political Science Association, 1983.

KEOHANE, Robert; NYE, Joseph – Power

- and Interdependence*. 4.ª edição. Boston: Longman, 2012.
- KRASNER, Stephen – «Structural causes and regime consequences: regime as intervening variables». In KRASNER, Stephen, ed. – *International Regimes*. Ithaca: Cornell University Press, 1983.
- KULOVESI, Kati; SHAW, Sabrina; BURGIEL, Stanley – «Trade and environment: old wine in new bottles?». In CHASEK, Pamela; WAGNER, Lynn, eds. – *The Roads from Rio: Lessons Learned from Twenty Years of Multilateral Environmental Negotiations*. Nova Iorque: RFF Pres, 2012.
- LEWICKI, Roy; SAUNDERS, David; BARRY, Bruce – *Negotiation*. 8.ª edição. Nova Iorque, NI: McGraw-Hill Education, 2020.
- MARTIN, Lisa – «The rational state choice of multilateralism». In RUGGIE, John, ed. – *Multilateralism Matters: The Theory and Praxis of an Institutional Form*. Nova Iorque: Columbia University Press, 1993.
- MONHEIM, Kai – *How Effective Negotiation Management Promotes Multilateral Cooperation: The Power of Process in Climate, Trade and Biosafety Negotiations*. Abingdon, Oxon, e Nova Iorque, NI: Routledge, 2015.
- NORDHAUS, William – «The climate club: how to fix a failing global effort». In *Foreign Affairs*. Maio-junho de 2020. Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2020-04-10/climate-club>.
- NYE, Joseph – *The Future of Power*. Nova Iorque: Public Affairs books, 2011.
- ODELL, John – «Negotiation and bargaining».
- POPOVSKI, Vesselin – «"Hard" and "soft" law on climate change: comparing the 1997 Kyoto Protocol with the 2015 Paris Agreement». In POPOVSKI, Vesselin – *The Implementation of the Paris Agreement on Climate Change Law, Ethics and Governance*. Abingdon, Oxon, e Nova Iorque, NI: Routledge, 2019.
- ROBERTS, J. Timmons; PARKS, Bradley – *A Climate of Injustice: Global Inequality, North-South Politics, and Climate Policy*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2007.
- RUGGIE, John – «The anatomy of an institution». In RUGGIE, John, ed. – *Multilateralism Matters: The Theory and Praxis of an Institutional Form*. Nova Iorque: Columbia University Press, 1993.
- SALACUSE, Jeswald – *The Global Negotiator: Making, Managing, and Mending Deals around the World in the Twenty-first Century*. 1.ª edição. Nova Iorque: Palgrave Macmillan, 2003.
- SCOTT, James – «The legal nature of international law». In *Columbia Law Review*. Vol. 5, N.º 2, fevereiro de 1905.
- STEIN, Arthur – «Coordination and collaboration: regimes in an anarchic world». In KRASNER, Stephen, ed. – *International Regimes*. Ithaca: Cornell University Press, 1983.
- TAYLOR, Michael – *The Possibility of Cooperation*. 1.ª edição, 1987. Cambridge Cambridgeshire, Nova Iorque: Cambridge University Press, 2011.
- UNFCCC – Acordo de Paris. Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement>.
- UNFCCC – «Direct air capture coalition response to information note on removal activities under the article 6.4 mechanism version 4.0». Consultado em: 3 de julho de 2024. Disponível em: https://unfccc.int/sites/default/files/resource/SB005_call_for_input_Direct%20Air%20Capture%20Coalition.pdf; e «Carbon capture, utilisation and storage». Disponível em: <https://unfccc.int/technology/carbon-capture-utilisation-and-storage>.
- URPELAJINEN, Johannes – «Promoting international environmental cooperation through unilateral action: when can trade sanctions help?». In *Global Environmental Politics*. Vol. 13, N.º 2, maio de 2013.
- VICTOR, David – *Global Warming Gridlock: Creating More Effective Strategies for Protecting the Planet*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press, 2011.
- YAMIN, Farhana; DEPLEDGE, Joanna – «The international climate regime: a guide to rules, institutions and procedures». In *Review of European Community and International Environmental Law*. Vol. 15, N.º 1, 2006.
- ZAHAR, Alexander – *International Climate Change Law and State Compliance*. Milton Park, Abingdon, Oxon, e Nova Iorque, NI: Earthscan from Routledge, 2015.