



Habilidades de resolución de conflictos y negociación para la gestión integrada de los recursos hídricos

Módulo dos: Enfoques sobre el análisis, la gestión y la resolución de conflictos

Propósito y objetivos de esta clase

OBJETIVOS

- Comprender qué son los conflictos relacionados con los recursos hídricos y cuál es su naturaleza
- Introducir métodos de análisis de conflictos
- Destacar distintos métodos de resolución de conflictos y hacer énfasis en la utilidad de la RAD.

RESULTADOS

- Conocimiento de la RAD como un componente necesario de la GIRH exitosa.

Propósito y objetivos de esta clase

HABILIDADES

- Aplicación de herramientas determinadas para el análisis sistemático de las causas de raíz del conflicto.

Síntesis de la presentación

1. Qué es el conflicto
2. Naturaleza de los conflictos relacionados con recursos hídricos
3. **El camino para alcanzar el acuerdo: el mapa del proceso del conflicto**
4. Resolución y gestión de conflictos

1. ¿Qué es el conflicto?

El conflicto se define como "un choque de intereses entre dos o más partes, en el que al menos una de las partes pretende favorecer sus intereses a costa de los intereses de otra parte". El conflicto puede deberse a

- Diferencias de creencias, intereses, ideas, objetivos.

Los conflictos no son un fenómeno nuevo. Son parte de la humanidad, y también otros organismos vivos lo sufren. Son parte de la emoción de la vida... "y vivieron felices para siempre"

1. ¿Qué es el conflicto? Síntesis

- Los conflictos están por doquier:
 - en casa,
 - en el trabajo,
 - entre comunidades,
 - entre países,
 - entre departamentos, etc.

2. Naturaleza del conflicto

Implicaciones de la definición:

Las partes

- Nivel
 - Jerarquía (vertical u horizontal)
 - Multidimensionalidad
 - Dimensión de poder
- Intereses en juego
 - Percepción negativa
 - Dimensión temporal

2. Naturaleza del conflicto

- Jerarquía (vertical u horizontal):
cuando las partes se encuentran en el mismo nivel o en un nivel distinto
 - Por ejemplo, dos departamentos gubernamentales nacionales que están en desacuerdo sobre sus jurisdicciones.
 - ¿Las partes pertenecen a distintos niveles y están ubicadas verticalmente (por ejemplo, un conflicto entre un departamento gubernamental y la comunidad local)?

2. ¿Cuál es la naturaleza del conflicto?

Dimensión de poder

- ¿Las partes del conflicto poseen un poder aproximadamente equivalente?

2. Naturaleza del conflicto

- Los conflictos pueden clasificarse como reales o potenciales.
- Los conflictos relacionados con recursos hídricos pueden definirse según su ubicación geográfica.
 - Corriente arriba/corriente abajo
 - ✓ Dentro de un país o entre distintos países o bien
 - Según el desarrollo (sectorial): suministro de agua, irrigación, industria, turismo

2. Naturaleza del conflicto

Los conflictos también pueden ser positivos.

Por ejemplo, los conflictos pueden ayudar a:

- Identificar problemas reales que necesitan soluciones.
- Generar cambios necesarios.
- Implementar ajustes sin amenazar la base de la relación.
- Construir nuevas relaciones.
- Cambiar las perspectivas sobre los problemas, aclarando los factores más importantes.

3. El camino para alcanzar el acuerdo: el mapa del proceso del conflicto

Mapa del proceso

Paso 1: Preparación de la entrada

Paso 2: Entrada a la escena del conflicto

Paso 3: Análisis del conflicto

HITO 1: ENTRADA

Paso 4: Fomentación de la participación de los grupos de interés

Paso 5: Evaluación de opciones

3. El camino para alcanzar el acuerdo: el mapa del proceso del conflicto

HITO 2: FOMENTACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS

Paso 6: Preparación de la negociación

Paso 7: Facilitación de la negociación

Paso 8: Diseño del acuerdo

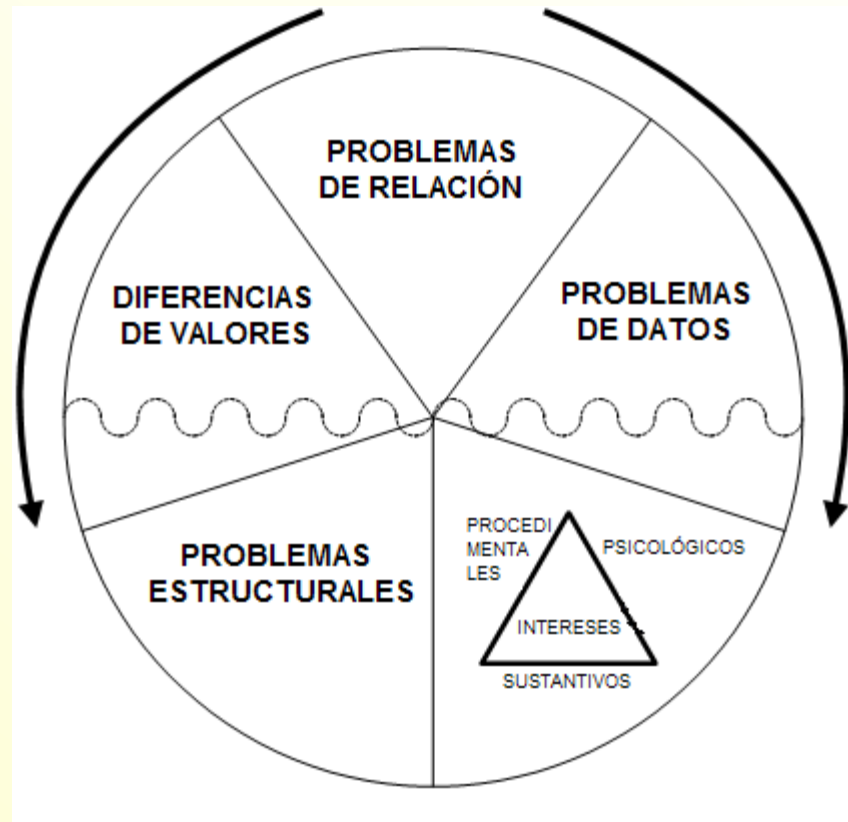
HITO 3: NEGOCIACIÓN

Paso 9: Control del acuerdo

Paso 10: Preparación de la salida

HITO 4: SALIDA

El círculo del conflicto



3. El camino para alcanzar el acuerdo: el mapa del proceso del conflicto

Análisis del conflicto

¿Qué abarca el análisis del conflicto?

- Identificación de los problemas
- Identificación de los actores
- historia/distribución
- nivel e intensidad
- estructuras políticas, económicas, sociales e institucionales
- impactos

3. Análisis del conflicto: Identificación de los problemas del conflicto

- Acceso a recursos naturales:
 - Acceso (acceso libre/regulado/cerrado)
 - temporal y espacial, según los actores involucrados, el propósito del acceso, el impacto del acceso sobre los demás grupos.
- Propiedad de los recursos naturales: derechos tradicionales, propiedad común, propiedad pública, propiedad privada.

3. Análisis del conflicto: Identificación de los problemas del conflicto

- Uso de los recursos naturales. Conflictos por:
 - el modo, la cantidad y la frecuencia de utilización del agua y otros recursos

 - el impacto de las actividades humanas sobre el uso de recursos naturales:
 - ✓ descarga de efluentes en recursos hídricos,
 - ✓ uso de pesticidas y fertilizantes químicos,
 - ✓ eliminación de desechos en la tierra y el agua.

3. Análisis del conflicto: Identificación de los problemas del conflicto

- Gestión/implementación de políticas, programas y decisiones:
 - disponibilidad de estándares, control y cumplimiento de leyes y regulaciones.

3. Análisis del conflicto: Identificación de los actores involucrados

- Descripción de los principales grupos de interés, tamaño del grupo y subgrupos internos (por ejemplo, según género).
- Valores, intereses, necesidades y miedos subyacentes de los grupos de interés clave.
- Su presencia en las áreas geográficas, el acceso y el control sobre éstas.
- Relaciones entre los grupos y dentro de éstos.

3. Análisis del conflicto

- Historia y distribución del conflicto o las disputas
- Nivel e intensidad del conflicto
- Estructuras políticas, económicas, sociales e institucionales subyacentes
- Impactos del conflicto en la seguridad humana

4. Resolución y gestión de conflictos

Resolución de conflictos: uso de técnicas después del surgimiento de un conflicto.

Gestión de conflictos:

- método más proactivo de evitar los conflictos fomentando la comunicación productiva.
- Hace referencia a una amplia gama de herramientas utilizadas para anticipar, prevenir y reaccionar a los conflictos.

Las herramientas se utilizan para alentar a las partes a que se comuniquen, identifiquen los problemas reales detrás sus posiciones y descubran soluciones beneficiosas.

4. Resolución y gestión de conflictos

- Los mecanismos de resolución alternativa de disputas son más relevantes que los sistemas legales o el litigio
- Herramientas para la gestión de conflictos:
 - A. Herramientas de resolución de conflictos
 - B. Herramientas de modelado/apoyo a las decisiones
 - C. Herramientas de generación de consenso

4.1 Herramientas de resolución de conflictos

1. Litigio

El mecanismo más formal y definitivo de resolución de conflictos es recurrir al sistema legal. Por lo general no se utiliza para los conflictos relacionados con los recursos hídricos.

2. Resolución alternativa de disputas (RAD)

2.1 Negociación

es un proceso en el que las partes de la disputa se reúnen para alcanzar una solución aceptable para ambas.

4.1 Herramientas de resolución de conflictos

2.2. Facilitación

- Es un proceso en el cual un individuo imparcial participa en el diseño y la realización de reuniones de solución de problemas, a fin de ayudar a las partes a diagnosticar, crear e implementar soluciones en conjunto.

2.3. Mediación

- Es un proceso de resolución de conflictos en el cual un agente externo supervisa la negociación entre las dos partes en conflicto.

4.1 Herramientas de resolución de conflictos

2.4 Arbitraje

- Por lo general se utiliza como una alternativa menos formal al litigio.
- Es un proceso en el cual un agente o panel externo neutral se reúne con las partes en conflicto, escucha las presentaciones de ambas partes y decide un resultado.
- Antes de que comience el proceso, se definen normas y procedimientos aceptables para todas las partes.

4.1 Herramientas de resolución de conflictos

2.5 Determinación de los hechos

- Por lo general se utiliza en las primeras etapas de un conflicto. Es más adecuada para las disputas técnicas o científicas, que implican conocimientos especializados.
- Se recurre a expertos para aclarar y hacer recomendaciones sobre las diferencias relacionadas con desacuerdos sustantivos o sobre datos, por ejemplo, movimientos de aguas freáticas, limpieza de desechos.

4.2 Herramientas de planificación de visión compartida

Herramientas de modelado/apoyo a las decisiones

- modelado de cuencas hidrográficas, ríos o aguas freáticas: producción de una herramienta de simulación que sea propiedad de las partes y sirva para generar análisis de situaciones.
- Modelado de optimización: producción de ideas sobre las mejores inversiones o las mejores opciones en vista de determinadas suposiciones.
- Valuación: facilitación del proceso de compartir beneficios (en lugar de simplemente compartir el agua).

(es aplicable a nivel regional, pero a nivel local requiere tiempo)

4.3 Herramientas de generación de consenso

- Generación de consenso/enfoque de los grupos de interés
 - Desarrollo de confianza que tiene como resultado una posición acordada que sea "vinculante"
 - Implica que todas las partes busquen una decisión y un resultado en común
 - Implica la facilitación (individual o múltiple) en base a reglas básicas acordadas

Requisitos para la resolución exitosa de conflictos

- Disposición para participar
- Oportunidad de beneficio mutuo
- Oportunidad de participación
- Identificación de intereses
- Desarrollo de opciones
- Cumplimiento del acuerdo