



Santiago de Chile, 12 y 13 de septiembre de 2006

**Federación Nacional de Asociaciones de Agua Potable Rural de Chile/
Grupo de Trabajo de Agua y Genero del PHI de la UNESCO en Chile**

TALLER METOLOGIAS PARTICIPATIVAS COMO UNA HERRAMIENTA DE PREVENCIÓN DE CONFLICTOS

Tema: la presentación de propuestas para la formulación de la Política y la Institucionalidad del Agua Potable y Saneamiento Rural en Chile.

1. Presentación

Dra. Claudia E. Natenzon, profesora e investigadora de la Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires. Profesora asociada de FLACSO Argentina

El Programa "Del Conflicto Potencial a la Cooperación Potencial" para América Latina y el Caribe (PCCP-LAC) del Programa Hidrológico Internacional (PHI) de la UNESCO tiene como objetivos:

- Desarrollar la seguridad hídrica regional y la paz,
- fortalecer la diplomacia de los recursos hídricos, y
- demostrar el potencial colaborativo de la GIRH - Gestión Integrada de Recursos Hídricos.

2. El problema de la globalidad.

La ingerencia de corporaciones internacionales en la provisión de servicios mediante el proceso de privatización de los años '90 ha llevado en algunos casos a que las tarifas no sean determinadas por los Estados nacionales y que las políticas públicas se transformaran en fuente de conflictos por la provisión de servicios.

En este punto, es necesario considerar cómo se determinan los costos de acceso a un bien público (agua potable):

- Régimen de no exclusión: todos los individuos pueden consumir la totalidad del recurso ofrecido.
- Régimen de exclusión: algunos consumen mayor cantidad del recurso por los costos de acceso.



3. Atención de conflictos.

La mejor forma de prevenir conflictos es el desarrollo de sociedades democráticas, pluralistas, participativas, que posean una visión conjunta y estrategias de desarrollo compartidas.

Cuando el conflicto se presenta, la mejor forma de resolverlos es mediante la negociación cooperativa entre actores involucrados.

Los conflictos se resuelven atendiendo las causas estructurales que los originan, y no por disminución de tensiones circunstanciales.

Resolución no violenta de conflictos:

- Negociación
- Mediación
- Arbitraje

Fuentes y causas de conflictos por el agua:

- Estructurales: Intereses, valores, distribución del poder
- No estructurales: Percepciones distintas por concepción o por información, malas relaciones.

PATRON DESTRUCTIVO

Suspicias
Inseguridad
Competencia
Autopersuasión
Ceguera
Necesidad de causar daño
Antagonismo

PATRON CONSTRUCTIVO

Confianza
Discusión de preocupaciones y necesidades,
Desarrollo de formas de pensamiento conjunto
Asociación
Cooperación

Intereses en conflicto

Sustantivos (materiales): por dinero, tierras o tiempo
Psico-sociales: desconfianza, injusticia, falta de respeto, miedo, angustia
Procesuales: de qué forma se resolverá el conflicto, quiénes estarán involucrados, cómo serán tomadas las decisiones.

4. Elementos clave para un plan que resuelva conflictos.

Las mejores soluciones son

SUSTENTABLES
INCLUYENTES
NO VIOLENTAS
INTEGRALES

- Una negociación es un proceso permanente, de largo plazo
- Se negocia con todos y todas todo el tiempo
- Hay que vivir con quienes negociamos, no podemos escapar a ello
- Hay que vivir con nosotros mismos
- Los procesos son multidimensionales y multiactores
- Son procesos circulares:
Preparación¹ → realización¹ → seguimiento¹ → preparación² → realización²
→ seguimiento² → preparaciónⁿ → realizaciónⁿ → seguimientoⁿ → ...

Son procesos humanos y por lo tanto entran factores étnicos, psicológicos, éticos, sociológicos y políticos.

5. Etapas e instrumentos de negociación.

ETAPAS:

1. Preparación de negociaciones y negociadores
2. Realización de negociaciones
3. Seguimiento de negociaciones

UNA BUENA PREPARACIÓN ES LA CLAVE DEL ÉXITO.

Hay que contar con información necesaria y organizada; preparar estrategias de acción; y tener elegidas las formas de negociación. Los negociadores tienen que estar familiarizados con procesos de negociación.

Definir:

- Contexto del conflicto
- Partes involucradas
- Asunto en conflicto
- Estado del conflicto
- Tendencias históricas.

La negociación es un proceso de diálogo que se desarrolla en una ambiente de confianza.

Se debe obtener como resultados instrumentos de acción (no solo formales) por lo cual hay que establecer un programa de monitoreo del progreso de los acuerdos arribados.

ALGUNOS INSTRUMENTOS:

Análisis de actores:

- Mapa de actores
- Interrelaciones de actores
- Grupos o cercanías
- Temas de interés de cada uno



- Aliados y adversarios

Escenarios:

- Determinar escenarios posibles: a, b, c
- Valores e intereses comunes ante cada escenario; acciones necesarias para que el escenario se cumpla
- Colaboración o no frente a cada escenario

Se trata de comparar el escenario tendencial (lo que ocurriría de modificar nada) con el escenario deseado (aquel que se quiere lograr). Entre ambos están las estrategias.

Aspectos visibles y no visibles de la negociación. Definir:

- ¿Quién negocia? Participantes
- ¿Cómo se negocia? Reglas de procedimiento
- ¿Qué valores están en juego? Código de ética
- ¿Dónde se negocia? Lugar y organización física

Estrategias:

- Participación pública
 - Configuración de redes
 - Cabildeo o lobbying
 - Visiones compartidas
-