

Centro de Competencias de Negociación Humanitaria

Fomentar los intercambios profesionales y el aprendizaje colaborativo entre negociadores humanitarios que trabajan sobre el terreno



FRONTLINE
NEGOTIATIONS

CENTRE OF COMPETENCE ON
HUMANITARIAN NEGOTIATION



ÍNDICE

Acerca del CCHN	6
Nuestra asociación estratégica	7
Nuestra misión	8
Nuestra labor	9
La matriz de Naivasha	10
Nuestros recursos de negociación	11
Nuestras actividades en el terreno y en línea	12
Nuestras actividades regionales	14
Nuestra comunidad de intercambio de prácticas	15
CCHN Connect	15
Reunión anual del CCHN	17
Nuestros donantes	18
Nuestras colaboraciones científicas	18
Contáctenos	20



¿QUÉ ES LA NEGOCIACIÓN HUMANITARIA?

La negociación humanitaria se define como un conjunto de interacciones entre organizaciones humanitarias y las partes en un conflicto armado, así como con otros actores, destinadas a establecer y mantener la presencia de estas organizaciones en entornos de conflicto, garantizar el acceso a grupos vulnerables y facilitar la realización de actividades de asistencia y protección.



¿CÓMO PUEDEN LOS NEGOCIADORES HUMANITARIOS FORTALECER SUS APTITUDES DE NEGOCIACIÓN?

El intercambio de experiencias y el aprendizaje colaborativo entre los negociadores humanitarios que trabajan sobre el terreno son fundamentales para mejorar sus capacidades de negociación. Los profesionales humanitarios reconocen cada vez más que las prácticas de negociación en entornos complejos tienen características comunes, tanto en conflictos puntuales como en diversas situaciones de conflicto. Asimismo, tienen una mayor conciencia sobre la manera en que las negociaciones paralelas afectan los resultados de sus propios esfuerzos. Dada la multiplicidad de actores humanitarios y su creciente interdependencia en el terreno, el intercambio de experiencias y el aprendizaje colaborativo son cada vez más necesarios para llevar a cabo negociaciones relacionadas con la asistencia y la protección.



ACERCA DEL CCHN

El Centro de Competencias de Negociación Humanitaria (CCHN) se estableció en 2016 a fin de mejorar los intercambios profesionales y el aprendizaje colaborativo entre negociadores humanitarios que trabajan sobre el terreno. Somos una iniciativa conjunta de la asociación estratégica entre el Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR), el Programa Mundial de Alimentos (PMA), el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR), Médicos Sin Fronteras (MSF) y el Centro para el Diálogo Humanitario (HD).



Nuestra plataforma central permite que los socios estratégicos fortalezcan la capacidad de los profesionales humanitarios para preparar y conducir de manera efectiva negociaciones sobre el terreno.

Proporcionamos un espacio para el diálogo, con una o con múltiples organizaciones, sobre los desafíos y dilemas actuales en lo referido a la negociación. El aprendizaje interactivo y los intercambios entre colegas son aspectos centrales de nuestra misión, cuya finalidad es promover la creación de una comunidad de intercambio de prácticas a nivel mundial.



NUESTRA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA

La asociación estratégica sobre negociación humanitaria fue adoptada en octubre de 2016 por los representantes de alto nivel de los cinco socios estratégicos: CICR, PMA, ACNUR, MSF y HD. A lo largo de una fase de gestación de cinco años (2016-2021), el CCHN es acogido por el CICR. Trabajamos estrechamente con nuestros socios estratégicos en la planificación de nuestras actividades operacionales.



CICR



Programa Mundial de Alimentos



MÉDECINS SANS FRONTIÈRES
MEDICOS SIN FRONTERAS



UNHCR
ACNUR
La Agencia de la ONU para los Refugiados



“hd” Centro para el diálogo humanitario

Miembros del grupo de enlace del CCHN:





NUESTRA MISIÓN

De conformidad con lo establecido por los socios estratégicos durante la Reunión de alto nivel sobre negociación humanitaria celebrada en 2016, nuestra misión persigue tres objetivos:

1. **Promover una comunidad de intercambio de prácticas entre los profesionales humanitarios que participan en negociaciones sobre el terreno.**

La misión fundamental del CCHN es facilitar el surgimiento de una comunidad mundial de intercambio de prácticas entre profesionales que participan en negociaciones sobre el terreno que abarque temas diversos y que incluya a participantes de distintas organizaciones y regiones.

2. **Fomentar la reflexión crítica, el aprendizaje y los intercambios colaborativos informales entre negociadores que trabajan sobre el terreno.**

El Centro ofrece un espacio seguro, informal y neutral para debatir y analizar las prácticas de negociación humanitaria en regiones afectadas por conflictos armados.

3. **Generar un marco analítico más sólido y una mayor capacidad para efectuar una negociación humanitaria eficaz.**

Sobre la base de la práctica actual, el Centro contribuye a los debates profesionales y políticos en torno a los procesos, las herramientas y las estrategias relativos a las negociaciones sobre el terreno. Cooperamos con los principales centros de formulación de políticas y de actividad académica en la elaboración de marcos analíticos para planificar y analizar las negociaciones humanitarias.



NUESTRA LABOR

Basándonos en la misión del CCHN, centramos nuestra labor en cuatro tipos de actividades para mejorar los intercambios profesionales a través del aprendizaje entre colegas sobre negociaciones humanitarias.

- **Recopilación y análisis de prácticas de negociación:**
Recopilamos y analizamos experiencias y reflexiones de negociadores humanitarios que trabajan sobre el terreno. También documentamos sus estrategias, desafíos y dilemas a nivel local, regional y nacional.
- **Elaboración de herramientas y de métodos de negociación:**
Creamos herramientas, métodos, estudios de caso y ejercicios de simulacros prácticos en el ámbito de la negociación a fin de apoyar a los profesionales en el terreno a preparar y llevar adelante las negociaciones.
- **Intercambio de experiencias:**
Facilitamos el intercambio de conocimientos, ideas y vivencias entre profesionales humanitarios experimentados al proporcionar una plataforma para aprender de otros colegas que enfrentan desafíos y dilemas de negociación similares.
- **Asesoramiento:**
Asesoramos a los equipos de organizaciones asociadas que trabajan en el terreno sobre cuestiones de negociación relacionadas con el acceso y la protección basándonos en las herramientas analíticas y el trabajo en materia de políticas del CCHN.

LA MATRIZ DE NAIVASHA

La metodología del CCHN gira en torno al marco analítico de la matriz de Naivasha que surgió en una reunión informal de 25 negociadores del CICR que trabajan sobre el terreno, celebrada en Naivasha (Kenia) en noviembre de 2014.

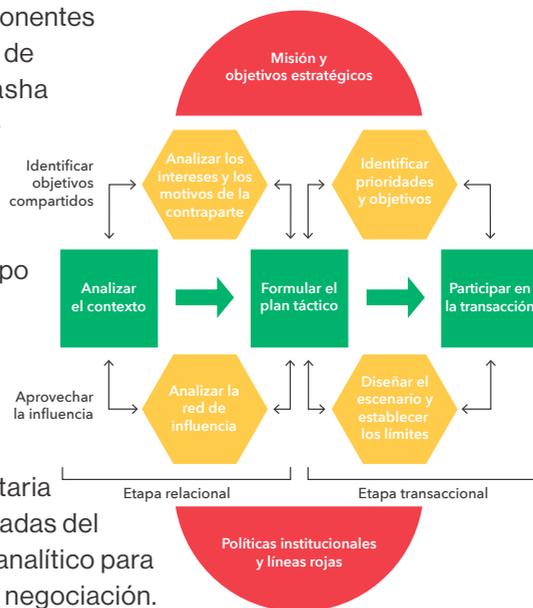
Durante esta reunión, los negociadores reflexionaron sobre las características comunes de sus prácticas de negociación y esbozaron un conjunto de herramientas prácticas de negociación. Desde entonces, el CCHN ha elaborado en mayor profundidad la matriz y sus componentes, inspirándose en las perspectivas y experiencias de cientos de profesionales humanitarios de todo el mundo.

Con la incorporación de 9 componentes diferentes y de 17 herramientas de negociación, la matriz de Naivasha funciona como mapa para planificar las sucesivas tareas, funciones y responsabilidades entre el negociador sobre el terreno (**sección verde**), el equipo de apoyo (**sección amarilla**), y el mandante (**sección roja**).

La matriz de Naivasha es ampliamente utilizada tanto en talleres de negociación humanitaria como en actividades especializadas del CCHN y funciona como marco analítico para planificar y revisar procesos de negociación.

Las herramientas de negociación que contienen la matriz de Naivasha pueden descargarse aquí:

www.frontline-negotiations.org/cchn-negotiation-tools



NUESTROS RECURSOS DE NEGOCIACIÓN

A partir de la experiencia directa de cientos de profesionales en el terreno, el CCHN desarrolló un conjunto integral de herramientas para los profesionales humanitarios que negocian sobre el terreno.

El **Manual del CCHN** propone un método para planificar una negociación humanitaria de manera sistemática y organizada. Elaborado en torno a la matriz de Naivasha, propone un conjunto de herramientas prácticas extraídas de las prácticas en el terreno y una guía paso a paso para planificar e implementar un proceso de negociación de manera estructurada y adaptada en función del caso.

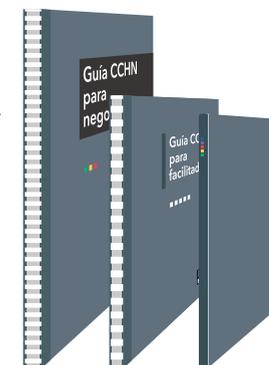
Para respaldar el aprendizaje, los intercambios entre colegas y las actividades para establecer redes de contactos, el CCHN también diseñó un **Manual para negociadores**, un **Manual para facilitadores**, un **Cuaderno para negociadores**, **estudios de caso en línea** y el foro de la comunidad **CCHN Connect**.



Los **estudios de caso del CCHN** presentan la aplicación de la matriz de Naivasha a situaciones de la vida real en el terreno que fueron resumidas y descontextualizadas a los efectos del ejercicio y a fin de mantener la confidencialidad.

Los recursos de negociación del CCHN están disponibles en árabe, español, francés e inglés. Si desea consultarlos, descargarlos o comprarlos, ingrese aquí:

www.frontline-negotiations.org/cchn-field-manual



NUESTRAS ACTIVIDADES EN EL TERRENO Y EN LÍNEA

Las actividades del CCHN pueden realizarse en el terreno o en línea y se dividen en tres niveles diferentes con el propósito de ajustar el formato y el contenido de las sesiones a los intereses y al cometido de los miembros de la comunidad. Los miembros pueden avanzar al siguiente nivel después de haber realizado al menos una actividad.

Tres niveles de interacción:



NIVEL 1: Puerta de acceso a una comunidad de intercambio de prácticas mundial

Los profesionales humanitarios con al menos tres años de experiencia en el terreno podrán inscribirse en la siguiente actividad:

- **Talleres de negociación humanitaria:** Intercambios entre colegas en el terreno y en línea e introducción a herramientas prácticas de negociación

NIVEL 2: Actividades especializadas

Los miembros de la comunidad que hayan completado la actividad del nivel 1 podrán continuar con las siguientes actividades:

- **Sesiones especializadas:** Aplicación de herramientas de negociación a un contexto operacional específico
- **Formación de facilitadores:** Aprendizaje orientado a dirigir talleres de negociación con un enfoque práctico
- **Sesiones en vivo:** Renovación y actualización de conocimientos sobre herramientas y métodos de negociación a través de webinars

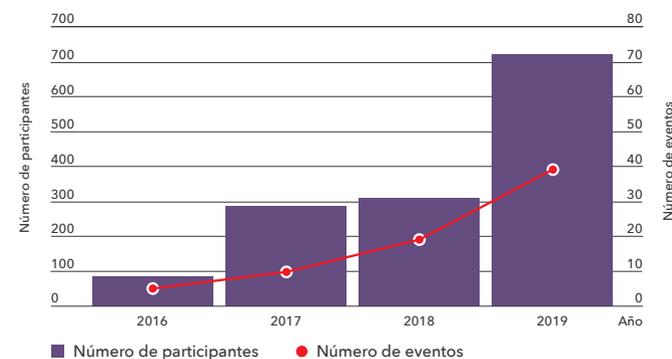
NIVEL 3: Actividades de nivel avanzado

Los miembros de la comunidad que hayan completado una actividad del nivel 2 están invitados a formar parte de las siguientes actividades:

- **Retiros temáticos:** Intercambio en profundidad entre colegas y con expertos en la materia
- **Charlas de la comunidad del CCHN:** Reuniones comunitarias informales sobre temas específicos
- **Asamblea comunitaria:** (Re)conexión con colegas, análisis de negociaciones difíciles y orientación del curso del CCHN

Evolución de las actividades

Número de eventos y de participantes (se excluyen las reuniones anuales)



Fuente: Base de datos del CCHN 2016-2019

Entre 2016 y 2019 organizamos más de 70 talleres de negociación humanitaria y recibimos a casi 1.300 profesionales humanitarios en la comunidad. En promedio, dos tercios de los miembros de la comunidad tienen más de diez años de experiencia profesional y aproximadamente el 90% se desempeña en el terreno. Alrededor de un 30% regresa más adelante para participar en alguna actividad especializada.

"El taller de negociación humanitaria del CCHN superó mis expectativas. Estuvo muy bien organizado, fue muy interactivo, transmitió una energía increíble y ofreció muchas oportunidades para intercambiar experiencias de la vida real".

Sybilla Kitsios, directora del campamento de ACTED en Mosul (Irak)



"La formación de facilitadores estuvo a la altura de mis expectativas: ahora me siento más seguro en el uso de las herramientas del CCHN. Todos los días negocio con diferentes contrapartes y brindo apoyo al equipo de intercambio en el terreno. Tengo previsto facilitar sesiones de formación profesional internas en primer lugar y luego participar en la facilitación de un taller del CCHN".

Abdul Rahman, responsable de las políticas del programa del PMA en Kabul (Afganistán)



Además de las actividades previstas en los tres niveles de interacción, ofrecemos otras clases de actividades que responden a solicitudes y necesidades específicas de los negociadores que trabajan sobre el terreno a nivel mundial. Si desea más información o inscribirse en las actividades en el terreno o en línea del CCHN, ingrese aquí: www.frontline-negotiations.org/events

NUESTRAS ACTIVIDADES REGIONALES

Consultamos con una amplia gama de partes interesadas tanto dentro como fuera de la asociación estratégica para responder a las solicitudes de las oficinas locales de diversos países y equipos en el terreno situados en África, Asia, Europa, América Latina y el Caribe, y Oriente Medio.



Nuestras actividades han abarcado operaciones humanitarias complejas, como las que se realizan en Afganistán, Colombia, Corea del Sur, la República Democrática del Congo, la cuenca del Lago Chad, México, Myanmar, Pakistán, Somalia, Sudán del Sur, Siria, Ucrania y Yemen.



Nuestras actividades de intercambio entre colegas son organizadas periódicamente en **Amán (Jordania)** para Oriente Medio; en **Bangkok (Tailandia)** para Asia meridional o el sudeste asiático; en **Bogotá (Colombia)** para América Latina y el Caribe; en **Caux (Suiza)** para todo el mundo; en **Dakar (Senegal)** para África occidental y en **Nairobi (Kenia)** para África oriental. En cada uno de esos lugares trabajamos en estrecha colaboración con socios locales y con equipos en el terreno. También realizamos actividades bajo demanda en otros lugares.



NUESTRA COMUNIDAD DE INTERCAMBIO DE PRÁCTICAS



La misión fundamental del CCHN es facilitar el surgimiento de una **comunidad de intercambio de prácticas entre negociadores que trabajan sobre el terreno** a nivel mundial. Una comunidad de intercambio de prácticas es un grupo de personas que tienen un interés o una pasión en común por algo que realizan y que aprenden a hacerlo mejor a medida que interactúan entre ellos de forma periódica.

El CCHN también se dedica a conectar a **profesionales humanitarios** con profesionales de otros sectores, incluidos mediadores políticos, que median los acuerdos humanitarios entre las partes en conflicto; **representantes gubernamentales** que pueden influir en las negociaciones humanitarias mediante su poder político; **organizaciones no gubernamentales locales** que participan en la respuesta humanitaria e **investigadores** que publican artículos de investigación y libros sobre este tema.

El sentido de pertenencia a la comunidad de intercambio de prácticas del CCHN ha aumentado en los últimos años gracias a que los miembros contribuyen a diseñar y a organizar eventos de intercambio entre colegas en sus regiones.

CCHN CONNECT

CCHN Connect es un foro para los miembros de la comunidad destinado a facilitar debates acerca de los



desafíos y los dilemas en torno a las negociaciones humanitarias y a conectarlos con otros colegas de todo el mundo. El foro contiene numerosas entrevistas, webinars, series de blogs, artículos de investigación, entre otros recursos. CCHN Connect está abierto a los profesionales humanitarios que se hayan sumado a la comunidad de intercambio de prácticas del CCHN mediante la asistencia a un taller de negociación humanitaria. Para más información, ingrese aquí: <https://community.frontline-negotiations.org>



REUNIÓN ANUAL DE NEGOCIADORES HUMANITARIOS QUE TRABAJAN SOBRE EL TERRENO

Desde 2016, los miembros de la comunidad de intercambio de prácticas son invitados cada año a la Reunión Anual de Negociadores Humanitarios que Trabajan sobre el Terreno, un encuentro mundial de profesionales en el terreno y directivos superiores, junto con académicos y expertos en la materia.

“Esta conferencia –la reunión anual del CCHN– es un lugar seguro para mantener debates informales e intercambiar opiniones sobre cómo podemos prepararnos para las negociaciones del mañana, así como mejorar las prácticas y las planificaciones de nuestras actividades”.

Peter Maurer, presidente del CICR



Las reuniones anuales del CCHN han facilitado el diálogo con oradores de alto nivel de las principales organizaciones humanitarias. Además de contar con un creciente número de miembros de la comunidad de intercambio de prácticas, hemos impulsado y aprovechado el debate entre actores del ámbito humanitario —profesionales, expertos, donantes e investigadores— sobre cómo hacer avanzar las actividades del programa a fin de fortalecer la capacidad de las negociaciones humanitarias. Después de cada reunión anual, publicamos un informe que está disponible para el público.

En 2019, el CCHN reemplazó la reunión anual por la Conferencia de Berlín sobre el Fortalecimiento de las Capacidades de las Organizaciones Humanitarias para Negociar sobre el Terreno.

Para obtener más información y descargar los informes de la reunión anual, haga clic aquí: www.frontline-negotiations.org/annual-meetings

NUESTROS DONANTES

Esta iniciativa conjunta cuenta con el apoyo de los ministerios de Relaciones Exteriores de Alemania, Dinamarca, Luxemburgo, Suecia y Suiza.



NUESTRAS COLABORACIONES CIENTÍFICAS

El CCHN también colabora con **investigadores, importantes instituciones académicas** y **centros de formación** para transformar las experiencias y prácticas de negociación en conocimiento. Algunos de nuestros socios son los siguientes:



CONTÁCTENOS

Centro de Competencias de Negociación Humanitaria

106, Route de Ferney

CH-1202 Ginebra

Suiza

Correo electrónico: info@frontline-negotiations.org

Para más información:

www.frontline-negotiations.org

Síguenos:  @frontline_nego

 @FrontlineNegotiations

 @CCHN

 @Frontline Negotiations

