

PRE -



# Negociación para la Región América Latina

Taller Regional Preparatorio de la CMS COP12

para

América Latina y el Caribe

[name]

[title]

18-20 de julio de 2017

La Paz, Bolivia



# Pasos y Fases en la Negociación Multilateral

## 1. Pre-negociación

- Implica: identificación del problema, determinación de hechos, establecimiento de normas y organización del trabajo, definición de temas y contexto, etc

## 2. Negociación formal

- Implica: consolidación de puntos de vista, expresión de posiciones iniciales, construir la pre-fórmula, construir la fórmula, crear coaliciones, pre-negociación, negociación y adopción, etc

## 3. Negociación tras el acuerdo

- Implica: firma, ratificación, puesta en funcionamiento, revisión de la aplicación, nuevos instrumentos, implementación a nivel nacional, etc



# Sistemas, Procesos y Mecánica de la Negociación Ambiental Multilateral

## ✓ **Funciones**

- ¿Negociar un tratado, progreso de la revisión (COPs/MOPs)?

## ✓ **Resultados**

- ¿instrumentos vinculantes, Decisiones, Directrices?

## ✓ **Alcance (actors, interactions)**

- Múltiples actores, múltiples roles, múltiples negociaciones y por lo tanto interacciones

## ✓ **Estructuras**

- Formal: sesiones plenarias, comités permanentes
- Informal: grupos de contacto, trabajo en los pasillos

## ✓ **Proceso y procedimiento**

- Apertura, declaraciones de introducción, toma de decisiones

## ✓ **Temas, impacto e información** – Estratégico y complejo: Econet

- Comercio, áreas protegidas, cambio climático, CB, comunidades locales

## ✓ **Grupos y coaliciones** – Regional o Grupos de Contacto

- EU & G77, Amigos del presidente, SIDs, Coordinación de estados del área de especies



# ¿Cómo se aprende más sobre AAM o una negociación específica?

- ✓ visitar el sitio web, por ejemplo, CMS/AEWA y comprobar el resumen de sus objetivos y la lista de las Partes
- ✓ Buscar en el sitio web el texto del Convenio o Acuerdo, y las secciones sobre obligaciones
- ✓ Comprobar el Boletín en línea Negociaciones de la Tierra
  - ver si ENB tiene un resumen de las decisiones adoptadas en la última COP/MOP [www.iisd.org](http://www.iisd.org)
  - ENB también proporciona una visión general introductoria de muchos AAM.
- ✓ Lea las conclusiones y/o decisiones de la última sesión
- ✓ Encuentre la agenda de la reunión sobre, por ejemplo, en el sitio web CMS





# Crear redes con sus colegas

- ✓ ¿Quién asistió a la última reunión de negociación?
- ✓ ¿Existen informes de las misiones disponibles de cada ex delegado?
- ✓ ¿Qué asuntos han sido particularmente significativos y/o controversiales y por qué?
- ✓ Redes ecológicas, especies migratorias, cambio climático, metas de biodiversidad, EPANB, aves terrestres, etc
- ✓ ¿Qué asuntos siguieron sus colegas en la última sesión?
  - ¿tomaron alguna posición de la que deba ser consciente/se espera que esté usted familiarizado, y la defienda?
  - Si hay textos abiertos, ¿qué delegaciones apoyaron qué términos en la última negociación?
- ✓ ¿Qué otras delegaciones son particularmente activas?
- ✓ ¿Qué países tienden a compartir puntos de vista de su país?



# Coordinación Inter-ministerial

- ✓ **Identificar y consultar** con las partes interesadas
  - agencias gubernamentales, organizaciones no gubernamentales, sector privado, etc .
- ✓ ¿Cómo?– existe un **procedimiento de consulta**?
  - ¿Estructura existente? Grupo de trabajo especial?
  - ¿Agencia líder? impulsada por la demanda? Por la voluntad política?
  - ¿Coordinación vertical?- Política Técnica y Senior
  - Coordinación horizontal?-entre ministerios/departamentos.
  - **coordinación vertical + horizontal efectiva** necesaria para crear liderazgo y gestión lateral a través de:
    - o La construcción y la gestión de equipos
    - o Maximizar los incentivos para cooperar
    - o Producir roles claros y pensamiento creativo participativo
    - o Mantener la continuidad del grupo



# Seleccionar la delegación nacional

- ✓ Composición de la delegación y los roles
- ✓ Mezcla de talentos y habilidades necesarias
  - Técnico/científico, diplomático, jurídico
  - Identificar Jefe de Delegación
- ✓ Enviar nombres pronto - Acreditación
  - Impactos de la financiación
  - Impactos de los arreglos de viaje
- ✓ La continuidad es fundamental
  - Sirve para entrenar y capacitar a nuevos negociadores a través de asistir a reuniones de negociación



# Declaraciones orales

- **Sesion Plenaria**
  - ✓ Usted o su delegación tal vez deseen preparar **una breve declaración por escrito** para que el jefe de delegación presente en forma oral
    - ✓ Durante la apertura de la Plenaria y, si fuera apropiado, o
    - ✓ en las sesiones de apertura de los órganos subsidiarios sobre cuestiones particulares de interés nacional.
  - ✓ Las declaraciones deben **resaltar** temas de **particular interés para su país, y ser conciso**.
  - ✓ **Revisar el calendario** for high-level segments for Ministers
- **Contact Groups Grupos de contacto**
  - ✓ Las declaraciones requieren **flexibilidad**







“Ahora negocien sobre el tema de prioridad!”

