



Making a world of difference
in small-scale gold mining.

A GEF Initiative

Enero 29 y 30, 2026

Seminario web 5: Negociaciones

África y América, parte 2

Supported by:



Led by:

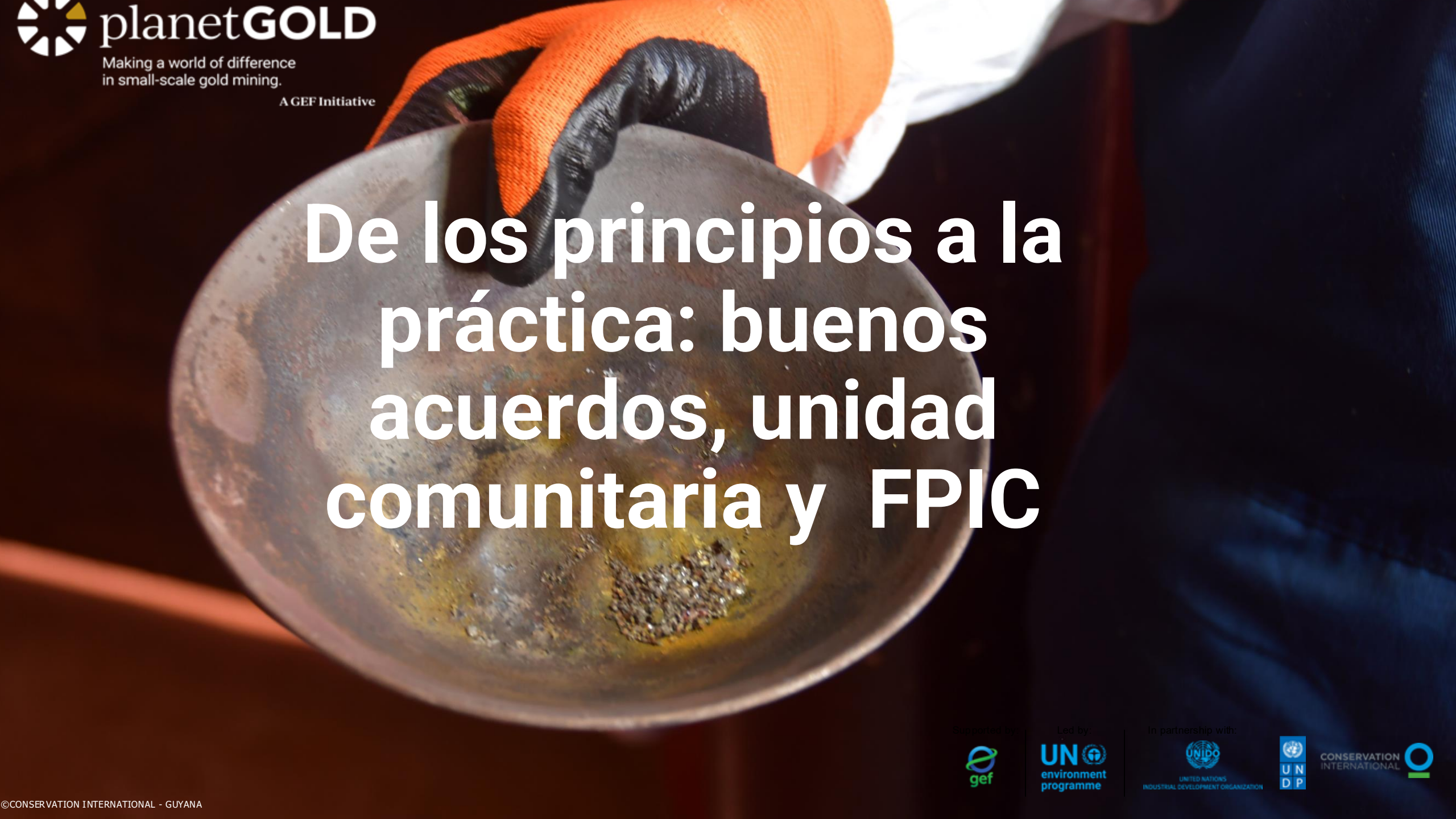


In partnership with:



CONSERVATION
INTERNATIONAL





De los principios a la práctica: buenos acuerdos, unidad comunitaria y FPIC

Normas y funciones para un espacio de aprendizaje acogedor

- Busca un lugar tranquilo con buena conexión a Internet.
 - Mantén el vídeo activado.
 - Mantén el micrófono silenciado a menos que estés hablando.
 - «Levanta la mano» cuando quieras hablar.
 - Utiliza libremente la función de chat y las reacciones.
 - Prepárate para interactuar. ¡Haz preguntas!
 - Habla despacio, no todo el mundo tiene el mismo idioma materno.
 - ¡Disfruta!
 - ¿Qué más...?



¡Bienvenidos/as!

Orden del día

1. Comentarios de la sesión de negociación anterior y presentación del equipo
2. Objetivos de la sesión
3. Repaso de conceptos de negociación anteriores
4. Aplicación de estrategias de negociación con las comunidades
5. Salas de debate
 1. Debate y preguntas y respuestas
6. Descanso de 5 minutos
7. Negociaciones en la práctica
 1. Salas de debate
 2. Informe y preguntas y respuestas
8. Plenaria final
9. Próximos pasos

Bienvenidos/as

- Palabras de bienvenida de Conservation International • Conozca al equipo



Shereeda Yusuf



Rene Edwards



Maria Arellano

Objetivos



PONER EN PRÁCTICA LOS
PRINCIPIOS.



APLICAR CONCEPTOS A CASOS Y
PROYECTOS REALES.



FORTALECER LA CAPACIDAD
INSTITUCIONAL DE
NEGOCIACIÓN.



REVISIÓN DE CONCEPTOS ANTERIORES

Buenos Acuerdos

- Nunca renuncies a tus derechos
- Cubre todo el ciclo de vida del proyecto
- Adaptable y aplicable

Unidad Comunitaria

- Unidad \neq ausencia de conflicto
- Capacidad para la toma de decisiones colectivas
- Base para la fuerza negociadora

FPIC

- Consentimiento libre, previo e informado
- Proceso, no un hecho puntual
- Implicaciones legales, sociales y reputacionales

CLPI – Consentimiento libre, previo e informado

El FPIC es un derecho, no una solicitud

Basado en el **derecho internacional** y los derechos indígenas (por ejemplo, la **Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas** y el **Convenio 169 de la OIT**).



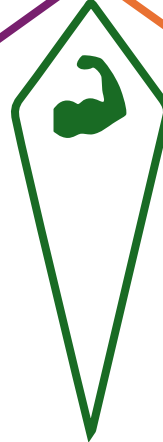
Las normas internacionales exigen el consentimiento libre, previo e informado (CLPI)

- UNDRIP (Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas)
- Normas de desempeño de la CFI (Banco Mundial/CFI)
- Principios voluntarios sobre seguridad y derechos humanos, etc.



Más allá de la consulta tradicional

- Consulta: informar o solicitar opiniones.
- FPIC = el consentimiento debe ser **libre, previo e informado**, con derecho a decir no.



Valor ético y práctico

- Genera confianza, reduce los conflictos y refuerza los resultados de los proyectos a largo plazo.
- Permite un desarrollo inclusivo y basado en los derechos.

Unidad comunitaria



- **Contar con una capacidad interna unificada** para definir prioridades y realizar «amenazas creíbles» de acción política directa, incluido el uso estratégico de disposiciones legales y administrativas (leyes medioambientales) para retrasar y bloquear proyectos, lo que puede dificultar las cosas a los promotores de proyectos.
- **Contar con alianzas sólidas** con organizaciones indígenas regionales para obtener acceso a recursos financieros y técnicos que respalden las negociaciones, incluso mediante la negociación con los promotores y el Estado. Las consultas efectivas con comunidades remotas suelen ser costosas.
- **Desarrollar enfoques jurídicos estratégicos** para utilizar la legislación sobre impacto ambiental, el derecho administrativo y el derecho minero.
- **Desarrollar estrategias regionales** para crear precedentes de acuerdo en acuerdo, lo que en la práctica eleva el listón para la siguiente negociación.



¿QUÉ SATISFACEN LOS BUENOS ACUERDOS?

Los buenos acuerdos satisfacen los intereses principales de los pueblos indígenas.



Beneficios

Proporcionar el mayor control posible sobre los beneficios del proyecto.



Reducir los impactos negativos

Minimizar o reducir los impactos negativos del proyecto, por ejemplo, ambientales, sociales, culturales y económicos.



¿QUÉ SON LOS BUENOS ACUERDOS?

- Basado en el consentimiento de la comunidad.
- La comunidad participa en los beneficios del proyecto.
- Se evitan o mitigan los impactos negativos.
- Abarca toda la vida útil del proyecto.
- Mecanismo adaptable.

*¡Un buen
acuerdo nunca
renuncia a los
derechos!*



PARTES ESTÁNDAR DE UN ACUERDO

01 Términos y Condiciones

02 Alcance del proyecto

03 Revisión y modificación

04 Cláusulas de confidencialidad

05 Aplicación Exigibilidad



LISTA DE VERIFICACIÓN DE DISPOSICIONES LEGALES

- Antecedentes o considerandos, preámbulo u objetivos
- Partes
- Definiciones e interpretación
- Definición del área del proyecto
- Principios y objetivos
- Consentimiento y consulta
- Asesoramiento jurídico independiente
- Responsabilidad por los gastos
- Inicio y vencimiento
- Garantías, autoridades y sucesión
- Resolución de controversias
- Confidencialidad
- Exigibilidad
- Cesión: venta o transferencia del proyecto o la empresa
- ¿Qué ocurre si no se lleva a cabo la explotación minera?
- Circunstancias imprevistas y fuerza mayor
- Suspensión del acuerdo o de las operaciones
- Notificación
- Modificación
- Modificación de la legislación
- Renuncia
- Divisibilidad
- Indemnización
- No relación laboral o relación entre las partes
- Abogados
- Contrapartes
- Ejecución del acuerdo
- Medidas adicionales
- Revisión



APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN CON LAS COMUNIDADES

BR4EAKOUT ROOM



SALAS DE REUNIÓN Y DEBATE:

Por favor, haz clic en el enlace enviado por chat para acceder a la hoja de trabajo antes de entrar en la sala de descanso.

1. ¿Qué concepto ha sido más difícil de aplicar en su práctica? ¿Por qué?
 - El CLPI como proceso.
 - El desequilibrio de poder.
 - La unidad de la comunidad.
 - La implementación del acuerdo.
 - Las limitaciones institucionales.
2. En una frase, ¿dónde se manifiesta este desafío en su proyecto?



Informes y preguntas y respuestas

10 minutos

Descanso

5 minutos



Las negociaciones en la práctica

BREAKOUT ROOM



Ejercicio (15 min)

1. Elija un acuerdo o caso de una comunidad en la que haya trabajado o esté trabajando actualmente.
2. Identifique:
 - Un punto de decisión crítico.
 - Una oportunidad perdida.
 - Una condición habilitadora.
3. Reflexionemos:
 1. ¿Dónde se apoyó activamente la unidad de la comunidad?
 2. ¿Dónde pasó el FPIC de ser un principio a ser una práctica?
 3. ¿Qué dificultó o facilitó la implementación?



Informes y preguntas y respuestas

10 minutos


Teniendo en cuenta el ejercicio/reflexión anterior, ¿cuáles son los siguientes pasos en los que hay que centrarse para poner en práctica las negociaciones en su país?

Plenaria final



Siguientes pasos



A group of seven women, likely indigenous, are walking through a field of purple flowers. They are wearing traditional red and maroon dresses with intricate patterns and jewelry. The background is a lush green forest. The word "GRACIAS" is overlaid in large white letters across the center of the image.

GRACIAS

Conservation International
#87599958

Thank you.



Supported by:



Led by:



In partnership with:

