

Nombre del curso	Negociaciones Ambientales
Descripción del curso	<p>Para los estudiantes y profesionales de la gestión y planificación ambiental es fundamental comprender los principios básicos y el entorno en el que se dan las negociaciones de tipo ambiental.</p> <p>Por un lado el desarrollo de cualquier proyecto que tenga impactos ambientales está sujeto a una serie de negociaciones asociadas a la obtención de las licencias para operar por parte de autoridades y comunidades.</p> <p>Estas negociaciones se dan tanto en la etapa de obtención de los permisos necesarios como en las etapas de gestión de aspectos ambientales y comunitarios durante el desarrollo de las actividades.</p> <p>Esto es especialmente relevante en el caso de incidentes ambientales que requieren de gestiones tanto técnicas como de manejo de crisis, aspectos que tienen cada vez más incidencia en las industrias a nivel mundial.</p> <p>Por otro lado nuestro país es miembro activo de la comunidad internacional y participa enérgicamente de una serie de organismos y foros globales.</p> <p>Nuestras normativas se desarrollan en consistencia con la participación del país en negociaciones internacionales. Nuevas normas son desarrolladas para cumplir con compromisos adquiridos internacionalmente, como es el caso de los acuerdos que apuntan al control de contaminantes específicos. En el caso de las normas existentes, estas se ajustan permanentemente a los compromisos que el país adquiere.</p> <p>Comprender las negociaciones que afectan a nuestro país en los foros internacionales es clave para entender el desarrollo futuro de nuestra propia normativa ambiental.</p>
Objetivos	<p>El objetivo de este curso es familiarizar a los alumnos con los principales aspectos de las negociaciones ambientales y su contexto, tanto a nivel nacional como internacional. los alumnos aprenderán a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • identificar conflictos y negociaciones • reconocer y aplicar estrategias y estilos de negociación • identificar a las partes interesadas (stakeholders) y sus intereses • conocer los principales organismos y foros internacionales ambientales relevantes • entender el contexto cultural y económico de las negociaciones
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar conflictos y negociaciones • Reconocer y aplicar estrategias de negociación • Identificar a las partes interesadas (stakeholders) • Conocer los principales foros ambientales internacionales • Entender el contexto cultural y económico de las negociaciones
Modalidad de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Participación en clases • Evaluaciones escritas breves al comienzo de algunas clases (quiz) • Presentación en grupo
Bibliografía	<p>Básica</p> <p>El curso no se basa en un libro de texto determinado, y se referirá a casos contingentes e históricos de conflictos y negociaciones. Los siguientes son</p>

los documentos básicos:

Relaciones con la Comunidad y otros Actores Sociales. Corporación Financiera Internacional, Banco Mundial (2007) Washington DC, EEUU https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/b7fe528048855c5a8ba4db6a6515bb18/IFC_StakeholderEngagement_Spanish.pdf?MOD=AJPERES

Acerca de Naciones Unidas <http://www.un.org/es/sections/about-un/overview/>

Acerca de Ecosoc <https://www.un.org/ecosoc/es/about-us>

Convenio de Minamata sobre el Mercurio, programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente PNUMA (2013)
http://www.mercuryconvention.org/Portals/11/documents/Booklets/Minamata%20Convention%20on%20Mercury_booklet_Spanish.pdf

Convención Marco sobre el Cambio Climático, Informe de la Conferencia de las Partes sobre su 23er período de sesiones, celebrado en Bonn del 6 al 18 de noviembre de 2017 <https://unfccc.int/sites/default/files/resource/11s.pdf>

Recomendada: