ACADEMIA HUMANITARIA · HUMANITAIRES JOBS

Mini MBA Coordinación Civil-Militar Humanitaria (CMCoord): preservar el acceso y los principios ante los actores armados

Material del curso · Semana 8 : Acceso humanitario: negociar con los actores armados sin perder los principios

Programa de exactamente 3 meses (12 semanas, 144 horas) para coordinar la acción humanitaria con los actores armados: principios, actores armados y su cultura, Directrices de Oslo y MCDA, medios militares extranjeros en los desastres, emergencias complejas y misiones integradas, escoltas armadas, notificación humanitaria e intercambio de información, negociación del acceso, enlace y foros, protección, directrices propias de cada país y dilemas. Basado en los textos públicos de OCHA y del IASC. Ejercicios numéricos corregidos, tres exámenes mensuales con estudios de caso y un diploma verificable de la Academia Humanitaria. Formación independiente: no es el curso oficial UN-CMCoord de OCHA, al que remite, y no otorga ninguna certificación de las Naciones Unidas.

https://humanitairejobs.org/es/academia/mini-mba-coordination-civilo-militaire/semaine-8/

Documento gratuito de la Academia Humanitaria. Puede imprimirse y compartirse libremente con fines de formación, sin modificaciones.

Semana 8 : Acceso humanitario: negociar con los actores armados sin perder los principios

Objetivos

- Explicar el marco jurídico del acceso humanitario y las obligaciones de las partes en un conflicto.
- Preparar una negociación de acceso: análisis de los interlocutores, intereses, margen de maniobra y líneas rojas.
- Gestionar las exigencias inaceptables (pagos, desvío, listas de beneficiarios) y documentar los impedimentos.

El marco del acceso

El derecho internacional humanitario prevé que las partes en un conflicto armado **permitan y faciliten** el paso rápido y sin trabas de los socorros humanitarios imparciales destinados a los civiles necesitados, sin perjuicio de su derecho de control. El consentimiento a las operaciones de socorro no puede denegarse arbitrariamente.

Los impedimentos al acceso adoptan muchas formas: rechazo de movimientos, trámites administrativos interminables, puestos de control, imposiciones, injerencia en la elección de los beneficiarios, violencia contra el personal. OCHA suele seguir estos impedimentos en un **marco de seguimiento del acceso** que alimenta la incidencia colectiva.

Preparar la negociación

Los métodos de negociación humanitaria de primera línea (por ejemplo el manual de terreno del Centro de Competencias en Negociación Humanitaria, CCHN) proponen una preparación estructurada:

- **Analizar el contexto** y el entorno de la negociación: quién controla qué, cuáles son las tendencias.
- **Cartografiar a los interlocutores**: quién decide, quién influye, quién puede bloquear; sus intereses, valores y limitaciones.
- **Distinguir posiciones e intereses**: «ningún convoy» (posición) puede ocultar el temor de que el convoy transporte armas (interés: seguridad).
- **Definir el margen de maniobra**: qué es negociable (horarios, itinerarios, modalidades de inspección) y qué no lo es.
- **Fijar las líneas rojas** con la dirección, antes de la negociación.

Las líneas rojas

Líneas rojas habituales, fijadas por escrito y compartidas entre organizaciones en la medida de lo posible:

- elección de los beneficiarios en función únicamente de las necesidades (imparcialidad);
- ningún pago ni parte de la ayuda a un actor armado;
- ningún transporte de armas, hombres armados ni material militar;
- ningún intercambio de listas de beneficiarios;
- derecho a supervisar y verificar la distribución.

> Una línea roja cruzada por una organización se convierte rápidamente en la nueva norma exigida a todas las demás. La coherencia colectiva protege a todos.

Exigencias inaceptables: qué hacer

Cuando un actor armado exige una parte de la ayuda, un pago o una lista:

1. **No responder en el momento**: agradecer y decir que la solicitud se transmitirá.
2. **Elevar** la solicitud a la dirección y a la coordinación (OCHA, foro de ONG).
3. **Analizar** el interés real detrás de la exigencia (seguridad, reconocimiento, necesidades de las familias de los combatientes).
4. **Responder colectivamente** explicando los principios y proponiendo lo posible (por ejemplo, incluir a las familias vulnerables según los criterios habituales).
5. **Documentar** el impedimento y, si es necesario, **suspender** la actividad antes que ceder.

Sanciones y antiterrorismo

Algunas leyes nacionales y regímenes de sanciones prohíben proporcionar fondos o recursos a grupos designados. En 2022 el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas adoptó una **exención humanitaria** transversal para sus regímenes de sanciones (resolución 2664), pero las leyes nacionales y las cláusulas de los donantes varían.

En la práctica: conocer las reglas aplicables, hacer validar las modalidades por el servicio jurídico o de cumplimiento, no efectuar nunca un pago no previsto y documentar todos los contactos. El diálogo humanitario en sí no es un apoyo a un grupo; las transferencias de recursos pueden serlo.

Ejercicio: el impuesto del puesto de control

En el puesto de control de Kéri, un comandante local exige el 5 % de los sacos de cada convoy de alimentos «para la seguridad de la carretera». Su convoy transporta 1.200 sacos para 2.400 hogares. La línea roja de su organización es que ninguna parte de la ayuda se entrega a un actor armado.

Calcule lo que representa la exigencia y proponga una conducta a seguir.

Elementos de corrección. El 5 % de 1.200 = 60 sacos por convoy, el equivalente de 120 hogares privados de ayuda en cada viaje. Conducta: no entregar nada en el momento, dar media vuelta si es necesario sin enfrentamiento, elevar la exigencia, analizar el interés (quizá las familias de los combatientes no han recibido nada), responder colectivamente con las demás organizaciones, documentar el impedimento para OCHA y buscar el diálogo con el nivel superior del mando.

Para recordar

- Las partes deben permitir y facilitar el acceso de los socorros imparciales; la denegación arbitraria está prohibida.
- Preparar: contexto, interlocutores, intereses detrás de las posiciones, margen de maniobra, líneas rojas.
- Las líneas rojas se fijan de antemano, por escrito, y se comparten entre organizaciones.
- Exigencia inaceptable: no ceder en el momento, elevar, analizar, responder colectivamente, documentar.
- El diálogo no es un apoyo; las transferencias de recursos pueden serlo (sanciones, antiterrorismo).

Cuestionario

1. Según el derecho internacional humanitario, las partes deben:
   A. Permitir y facilitar los socorros
   B. Distribuir ellas mismas la ayuda a los civiles
   C. Pagar a las ONG por sus servicios
   D. Elegir a los beneficiarios según sus criterios

2. «Ningún convoy» es:
   A. Un interés
   B. Un valor
   C. Una posición
   D. Una línea roja humanitaria

3. Ante una exigencia de pago en un puesto de control, la primera reacción es:
   A. Aceptar si el importe exigido es pequeño
   B. Amenazar al comandante con una denuncia oficial
   C. Pagar discretamente para pasar esta vez
   D. No responder en el momento, elevar la solicitud

4. ¿Por qué compartir las líneas rojas entre organizaciones?
   A. Solo para los donantes, en el informe anual del proyecto
   B. Para reducir los costos
   C. Porque una concesión pronto se exige a todos
   D. Para la prensa

5. El 5 % de 1.200 sacos son:
   A. 50 sacos
   B. 120 sacos
   C. 600 sacos
   D. 60 sacos

Respuestas del cuestionario : 1. B · 2. C · 3. A · 4. D · 5. C