

## ETAPAS DE UNA NEGOCIACION

### Hablando las cosas van mejor

**Por: Jairo Muñoz**

La negociación es un mecanismo que busca acercar una organización al Estado para hacer realidad la participación de la comunidad. En una Negociación las partes asumen responsabilidades y compromisos claramente fijados en un documento escrito.

Las Etapas de una Negociación que presentamos a continuación, son fruto de las experiencias de Asociaciones de Madres y Jardineras Comunitarias de Cali, Buenaventura, Santander y Santafé de Bogotá, que organizadas y negociando con entidades estatales han obtenido importantes logros.

### 1. Requisitos

- a. Voluntad Política de las dos partes. Es decir, deseo de negociar.
- b. Sinceridad en los diálogos y acuerdos. Si hay segundas intenciones, los acuerdos en vez de mejorar la relación, la empeoran.
- c. Claridad en el proceso de negociación. No se deben usar palabras con doble intención. Sin claridad se darán malos entendidos, desengaño, frustración o enfrentamientos. Esto es lo que se quiere evitar.
- d. Capacidad de decisión. Si se llega a unos acuerdos es porque todos los involucrados pueden cumplirlos. Nadie debe comprometerse en cosas que no son de su competencia. Si esto se hace, las conclusiones son vanas.

### 2. Preparación

**a. Información:** Preparar una negociación implica estar bien informadas sobre los problemas que se quieren enfrentar, sobre las leyes o normas respectivas del tema y las generalidades de la institución con la que se va a dialogar. Esto implica además:

- \*Un Diagnóstico o estudio de los problemas por los que se atraviesa; a qué se deben, en qué lugares son más graves, etc.
- \*Priorización de los problemas más importantes o los que requieren una solución urgente o más tiempo de discusión

**b. Propuestas de Solución:** Entre todas las mujeres participantes se deben buscar las alternativas de solución a cada problema. Es preciso proponer salidas y no esperar que otros lo hagan.

**c. Elaboración de un documento:** Este debe incluir cada uno de los puntos anteriores. Se redacta con claridad, debe recoger las inquietudes u observaciones hechas por las compañeras de trabajo para luego entregarlo a los funcionarios.

**d. Estrategia:** Consiste en preparar el proceso como se llevará a cabo la negociación. Establecer un orden del día, determinar quién va a moderar o coordinar la mesa de negociación, quienes tomarán nota de lo discutido y acordado, quiénes van a participar y en qué momento. Se eligen delegadas representativas que sustenten oralmente los puntos de discusión.

**e. Invitación:** Debe hacerse oral y por escrito y con anticipación, asegurando la asistencia de los funcionarios de las instituciones del Estado como el ICBF, ISS, etc. No sobra hacer visitas previas, pues en ellas se puede fortalecer la motivación y seriedad del evento. En la invitación debe aparecer con claridad el lugar, día y hora de realización de la negociación. Eventos como este, por lo regular, demoran como mínimo medio día.

### 3. Realización

**a.** Antes de empezar, a cada participante se le hace entrega del documento. Se informa quién es la moderadora que asignará la palabra evitando que se desvíe de su camino o que alguien acapare la palabra.

**b.** Desde el comienzo se debe poner a consideración el orden del día. Una vez acordado se debe respetar este orden. Por lo regular el orden del día debe contemplar: Presentación de los participantes, lectura del documento de diagnóstico, discusión de cada punto, acuerdos y compromisos.

**c.** Sobre cada punto debe llegarse como mínimo a una conclusión, así no se alcance a tener una solución definitiva al problema planteado. Puede haber puntos que necesiten un debate o negociación especial porque la solución de un problema exija ajustes en las instituciones y más tiempo.

**d.** Es fundamental evitar asuntos particulares o individuales, a menos que sea como ejemplo. Se trata de solucionar problemas de tipo general, en conjunto, y no los de una persona.

**e.** No olvide, finalmente, que como en las negociaciones comerciales hay que estar dispuestos a regatear, a lograr el máximo beneficio; pero también a ceder un poco frente a lo pedido y lo ofrecido.

### 4. Seguimiento

**a.** Después de la negociación debe acordarse, con los delegados de la organización, mecanismos para hacer un seguimiento al cumplimiento de los acuerdos. ¿Cómo se están llevando a cabo los compromisos?, ¿han sido efectivas las soluciones acordadas?, ¿qué obstáculos se han presentado?.

**b.** Además, se debe elaborar un documento final que recoja los acuerdos o compromisos a los que se llegó. Días después se entrega, con las respectivas firmas de los compromisarios, a los representantes de las instituciones oficiales y a las delegadas de las Madres o Jardineras Comunitarias que asistieron a la negociación, para que lo hagan conocer a sus compañeras.

**La información de estos Pizarrones puede ser usada citando la fuente.**