

Curso CATIE – CIAT

“Vinculando pequeños productores rurales es con cadenas productivas: diseño de estrategias de competitividad”

Guía para la sesión 13 “Mesas de negociación entre actores: Poniéndonos de acuerdo para la acción”

Objetivos de la sesión

1. Introducir algunas metodologías para la organización de la información recogida sobre la cadena de valor que facilitan su discusión con los diferentes actores.
2. Discutir los aprendizajes del CIAT sobre cómo facilitar eventos de negociación entre múltiples grupos de interés.
3. Revisar algunos principios a tener en cuenta para de organizar los resultados de un taller de negociación de manera exitosa.

Pasos y metodologías a emplear (incluir tiempo estimado de cada paso)

Paso	Metodología	Responsable	Tiempo estimado
1. Preparación de la información para la negociación.	Discusión de maneras de sistematizar y presentar diferentes puntos de vista. Ejemplos concretos.	CIAT	30 minutos
2. Facilitación del proceso de negociación	Cómo facilitar procesos de negociación entre múltiples intereses – actitudes de los facilitadores, metodologías de conversaciones y taller de concertación	CIAT	45 minutos
3. Logrando acuerdos concretos para la acción.			
4. Diseño final de la estrategia de competitividad.	Organización de las ideas y perfiles de proyectos. Reglas, compromisos y responsabilidades claros.	CIAT	15 minutos
Tiempo estimado total			1.5 horas

Productos finales

- Capacidad para organizar y facilitar un taller de negociación entre múltiples actores que participan en una cadena de valor.
- Conocimiento de técnicas de facilitación, sistematización e intercambio de información apropiadas para talleres de negociación.