

TÉRMINOS DE REFERENCIA

PLAN DE ACCION EN FAVOR DE LOS PMDER PARAGUAY - COMPONENTE 1 - PRESUPUESTO 2013

PROYECTO “CURSO DE TEORÍAS Y HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN”

I. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

El dinamismo y la complejidad de los actuales procesos de integración requieren que los países posean un equipo negociador altamente capacitado que fomente la aplicación de conceptos teóricos en el proceso negociador.

Desde la misma fundación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en agosto de 1980, Paraguay se halla inmerso activamente en el proceso de integración regional a través de la suscripción de acuerdos de alcance parcial y total de carácter bilateral o multilateral con los países de miembros de la Asociación.

Asimismo, a partir del marzo de 1992 Paraguay se ha involucrado como socio pleno del MERCOSUR, lo cual ha constituido un importante desafío que requiere de una gran capacitación en técnicas de negociación que se pondrán en práctica en el ámbito de la política comercial del país. La magnitud y complejidad del proceso de integración que implica el MERCOSUR requiere contar con un número creciente de negociadores capacitados para llevar adelante acuerdos de integración en el marco de la estrategia de desarrollo económico y social del país.

Considerando la Resolución 310 de la ALADI "Lineamientos del Plan de Acción para los países de Menor Desarrollo Económico Relativo", la República del Paraguay considera pertinente fortalecer el capital humano negociador en los procesos de integración regional, cuyos cursos o talleres de trabajo se enmarcan bajo los requisitos de la mencionada Resolución.

El presente proyecto se justifica en la necesidad de fortalecer el proceso de capacitación de los recursos técnicos involucrados en las negociaciones que Paraguay realiza en el MERCOSUR y otros foros internacionales.

II. MARCO NORMATIVO

En la normativa ALADI este Proyecto se desarrollará en el Marco del Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER), específicamente bajo el Programa de Cooperación a favor del Paraguay y forma parte del Componente 1 del Plan de Acción a favor de los PMDER del año 2013.

El cuerpo normativo de estas acciones lo constituyen la Resolución 68 del XV Consejo de Ministros de la ALADI, siendo el objetivo temático de la Cooperación el numeral 4 “Fortalecimiento Institucional” a través de:

- Apoyo a las negociaciones: capacitación en técnicas de negociación con el aporte de especialistas y la cooperación horizontal de los países miembros.

Las actividades desarrolladas permitirán formar y consolidar el equipo negociador nacional encargado de la política comercial externa de Paraguay. A su vez, esta Cooperación contribuye también al objetivo temático 2 de dicha Resolución “Apertura, preservación y acceso efectivo a los mercados”, mediante:

- Apertura y preservación de mercados: entendimientos bilaterales que permitan resolver en forma ágil las controversias puntuales en materia de acceso a mercados y preservar los beneficios ya alcanzados.
- Acceso efectivo a mercados: inteligencia comercial, ruedas de negocios, promoción conjunta.

Para llevar a cabo las actividades se requiere desarrollar un conjunto de capacidades en técnicas de negociación, que permitan aumentar la efectividad de los técnicos paraguayos en negociaciones internacionales. Una de las herramientas que permitirá dicho logro es el desarrollo del "Curso de Teorías y Herramientas de Negociación", basado en el análisis de metodologías y técnicas de negociación de los principales referentes en la región sobre la materia.

III. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer al capital humano del sector público encargado de las negociaciones de Paraguay, desarrollando la capacidad técnica y analítica del equipo negociador a fin de conducir la defensa de los intereses nacionales en el proceso de toma de decisiones de la política comercial externa.

IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Fortalecer al equipo negociador nacional encargado del proceso de negociación de la política comercial externa del país, consolidando conceptos y metodologías a ser aplicadas a casos reales.
- Desarrollar la habilidad de implementar los conocimientos adquiridos mediante el uso de herramientas de aplicación orientados al trabajo en equipo.
- Entrenar al equipo negociador para la elaboración de planes de negociación con metodologías que sirvan de marco analítico para los procesos de negociación.

V. RESULTADOS ESPERADOS

- Taller presencial de tres días en la ciudad de Asunción.
- Funcionarios del Ministerio de Relaciones Exteriores dotados de capacidad negociadora necesaria para llevar a cabo negociaciones a nivel internacional.

Indicadores de Cumplimiento

Se contará con una serie de indicadores de cumplimiento del proyecto que asegurarán el alcance de los distintos objetivos y el logro del resultado esperado.

Asistencia: se exigirá a los participantes tener una asistencia del 100%.

Tareas prácticas: se realizarán tareas diarias, las cuales serán evaluadas por el consultor para el cumplimiento de los objetivos del curso.

Encuestas de opinión: al finalizar el curso se realizarán encuestas de opinión entre los participantes para evaluar los componentes del mismo (metodología, materiales, equipamientos, infraestructura, preparación del instructor, etc.).

Se prevé la entrega de Certificados de Participación para todos aquellos participantes que reúnan los requisitos de aprobación mencionados.

VI. ACTIVIDADES A DESARROLLAR

El Curso será dictado por un consultor de reconocida trayectoria en el desarrollo de teorías y técnicas de negociación, y estará dirigido al equipo negociador de Paraguay, en el cual intervendrán funcionarios del Ministerio de Relaciones Exteriores.

La capacitación se desarrollará en modalidad de Taller durante tres días en Asunción y comprendería los siguientes temas:

- Curso práctico sobre técnicas y herramientas para la preparación y evaluación de un proceso de negociación comercial.
- Identificación de los criterios y elementos que se deben tener en cuenta para la preparación adecuada de un proceso de negociación comercial, así como el enfoque de negociación más conveniente según el esquema que se presente (bilateral o multilateral).

Finalmente, al término de cada capítulo se simulará la preparación y negociación de un proceso de toma de decisiones adaptando las peculiaridades propias de cada país. Se anexa al presente documento el Programa Tentativo de desarrollo temático del curso.

VII. PRESUPUESTO ESTIMADO

La Secretaría General de la ALADI financiará la contratación del consultor encargado de la capacitación, así como los gastos que demanden su traslado y estadía en la ciudad de Asunción durante la realización del Curso de Capacitación, asignándose un presupuesto estimado de US\$ 9.500.

De ser necesario, la Secretaría General realizará los ajustes que correspondan.

VIII. COMPROMISOS DE LAS PARTES

CONTRAPARTE: Ministerio de Relaciones Exteriores de la República del Paraguay

Las personas de contacto serán:

Nombre	Ministra Elizabeth Rojas Arteta	Ministro Salvador Méden Peláez
Institución	Ministerio de Relaciones Exteriores de la República del Paraguay	Ministerio de Relaciones Exteriores de la República del Paraguay
Cargo	Directora de Negociaciones Comerciales	Coordinador General de Asuntos Generales y Relacionamento Externo de la Academia Diplomática y Consular "Carlos Antonio López"
Teléfono	+595 21 4148795	+595 21 4148926
Correo elec.	erojas@mre.gov.py	smeden@mre.gov.py

El Ministerio de Relaciones Exteriores se compromete a disponer de todos los materiales, equipamientos e infraestructura necesarios para llevar a cabo con éxito el Curso de Capacitación, además de toda la logística necesaria para la capacitación de 25 personas. Asimismo, el Ministerio de Relaciones Exteriores velará por el cumplimiento de las metas del proyecto, haciendo cumplir los requerimientos exigidos a los participantes a fin de garantizar un efectivo aprendizaje por parte de los mismos.

De manera general, la Contraparte tendrá a su cargo la coordinación y el apoyo necesario para un desarrollo eficaz y eficiente de los trabajos a ser emprendidos en función de los objetivos, resultados esperados y actividades previstas en el marco de este proyecto. En particular se detallan los siguientes elementos de responsabilidad de la Contraparte:

- ✓ La Contraparte brindará a los especialistas toda la información que estime pertinente a los fines de este trabajo.
- ✓ La convocatoria a las reuniones y talleres que se desarrollen en el marco del presente proyecto serán de responsabilidad de la Contraparte, así como su organización y logística (salones, equipos, refrigerio, pasajes y viáticos de representantes y funcionarios de la Contraparte e instituciones participantes del proyecto).
- ✓ En todas las actividades, documentos e informes en que participe el consultor en el marco del presente proyecto, deberá figurar el logo de la ALADI y deberá destacarse explícitamente la colaboración de la ALADI en el mismo.
- ✓ La Contraparte, conjuntamente con la Secretaría General, realizará el seguimiento de las actividades desarrolladas por los especialistas contratados.
- ✓ La Contraparte deberá revisar los informes parciales y final entregados por los especialistas a fin de realizar sus recomendaciones, sugerencias y formular opiniones. Dichos informes deberán ser aprobados por la Contraparte y por la Secretaría General, a fin de proceder al pago de los honorarios que correspondan.
- ✓ Para el correcto seguimiento de los trabajos por parte de la Secretaría General, la Contraparte la mantendrá informada de avances que se realicen en el marco del Proyecto.
- ✓ Una vez finalizado el Proyecto, la Contraparte deberá remitir a la Secretaría General un informe de evaluación que contenga, entre otros aspectos, una valoración sobre el desempeño y sobre los resultados globales alcanzados en el marco del Proyecto.

- **COOPERANTE: Secretaría General de la ALADI**

La Secretaría General de la ALADI tendrá bajo su responsabilidad la selección, contratación, pago de honorarios profesionales del especialista o entidad consultora contratada, además del pago de los pasajes y viáticos para dichos expertos, a fin del desarrollo de las actividades y reuniones previstas para las que fueran contratados. Todas estas acciones (de contratación y pagos), serán realizadas por la Secretaría General de la ALADI de conformidad con su normativa vigente.

Asimismo, la Secretaría General, en coordinación con la Contraparte, realizará el seguimiento y evaluación de los informes que presenten el/los especialistas en el cumplimiento de las tareas para las que fueron contratados. Los mencionados informes deberán ser aprobados por la Secretaría General y por la Contraparte a fin de proceder al pago de los honorarios que correspondan.

IX. EL ESPECIALISTA O ENTIDAD CONSULTORA CONTRATADO tendrá a su cargo:

- ✓ El desarrollo de las actividades y la entrega de los respectivos informes parciales, a satisfacción de la Secretaría General y de la Contraparte, de acuerdo con los presentes Términos de Referencia y el contrato suscrito.
- ✓ La presentación de un Informe Final que tendrá un detalle del cumplimiento y anexará los materiales utilizados en la capacitación así como los documentos realizados en el marco del proyecto.
- ✓ Los informes deberán ser aprobados a satisfacción de la Secretaría General y la Contraparte, a fin de proceder al pago de los honorarios que correspondan.

X. PERFIL DEL ESPECIALISTA O ENTIDAD CONSULTORA A CONTRATAR:

El consultor deberá acreditar buenos conocimientos y reconocida trayectoria en el desarrollo de cursos de teorías y técnicas de negociación, y experiencia en capacitación de equipos negociadores.

El consultor deberá presentar un Plan de Trabajo para los tres días de desarrollo del Taller. Se anexa al presente documento el Programa Tentativo de desarrollo temático del curso.

El consultor deberá tener disponibilidad para viajar a la ciudad de Asunción a dictar el Curso de Capacitación.

XI. CAMBIOS EN LOS PRESENTES TÉRMINOS DE REFERENCIA

No se podrán realizar cambios en el alcance de los presentes Términos de Referencia sin la expresa autorización de la Secretaría General de la ALADI.

XII. MONTO DE LA CONSULTORÍA Y FORMAS DE PAGO

El presupuesto asignado para el presente Proyecto y la modalidad de desembolso será indicado en el contrato de prestación de servicios a ser firmado entre la Secretaría General de la ALADI y el especialista o entidad consultora a ser contratada.

XIII. INICIO Y LUGAR

El curso se desarrollará en la ciudad de Asunción, Paraguay, dentro del 2º semestre del año 2014, en dependencias del Ministerio de Relaciones Exteriores, en una sala de capacitación para aproximadamente 25 personas. La fecha precisa de inicio será coordinada por la Secretaría General, la Contraparte y el especialista o entidad consultora a ser contratada.

La Secretaría General de ALADI pone a su disposición el correo electrónico

pmder@aladi.org

para atención de consultas sobre este Llamado.

ANEXO
PARAGUAY: “CURSO DE TEORÍAS Y HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN”
PROGRAMA TENTATIVO

I. OBJETIVO GENERAL DEL CURSO

Mejorar la habilidad individual de los negociadores en situaciones en las cuales, tanto los logros obtenidos en la negociación como la sostenibilidad de los acuerdos en el tiempo, son importantes.

II. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL CURSO

- Aumentar la percepción del equipo negociador del GMC sobre técnicas de negociación.
- Determinar la importancia del proceso metodológico de un marco analítico basado en conceptos teóricos.
- Proporcionar una teoría válida en la práctica negociadora en casos reales y concretos.
- Facilitar herramientas de diagnóstico.
- Ofrecer reglas prácticas como guías conceptuales de las técnicas de negociación
- Incrementar la habilidad del equipo negociador del GMC.
- Descubrir la forma de neutralizar las malas prácticas negociadoras y manejar las situaciones difíciles "cambiando el juego".
- Aprender de la experiencia de otros.

El objetivo de la aplicación práctica de las herramientas a casos reales es proporcionar a los funcionarios del Ministerio de Relaciones Exteriores entrenado la oportunidad de utilizar los conocimientos adquiridos en situaciones específicas propias del proceso de negociación de políticas comerciales externas del país.

III. DESARROLLO TEMÁTICO

CAPÍTULO 1:

- Medición del éxito en una negociación
Negociaciones complejas
Un buen resultado en las negociaciones
Opciones y alternativas: una diferencia clave
Los 7 elementos La frontera de Pareto
APLICACIÓN PRÁCTICA DE LAS HERRAMIENTAS A CASOS REALES

CAPÍTULO 2:

- Reglas para conducir una negociación
El dilema común: blando en todo, duro en todo
Ambos tienen razón: blando y duro
Errores comunes
Salida del dilema común
Recomendaciones generales
Clarifique los intereses, no las posiciones
Genere mejores opciones
Maximice la legitimidad
Desarrolle su MAAN, considere la de ellos
Atienda a la comunicación
Ocupese de la relación y de la sustancia
Comprométase con cuidado
Marco para toda negociación
Los 7 elementos
Intereses
Opciones
Alternativas
Criterios de legitimidad
La relación de trabajo
Comunicación
Compromiso
APLICACIÓN PRÁCTICA DE LAS HERRAMIENTAS A CASOS REALES

CAPÍTULO 3:

- Proceso sistemático de preparación
Preparación para negociar
Rápida
Prioritaria
Completa
Preparación para el acuerdo
Conceptos sobre la preparación de la negociación

- Tratar con negociadores difíciles
Cuando trate con un negociador difícil

Alternativas

Opciones

Intereses

Legitimidad

Relación

Comunicación

Compromiso

Proceso

APLICACIÓN PRÁCTICA DE LAS HERRAMIENTAS A CASOS REALES

CAPÍTULO 4:

- Desarrollar buenas relaciones de trabajo
Medición de una buena relación de trabajo
El problema de la relación de trabajo
Una estrategia posible: ojo por ojo
Separar la relación de lo sustancial
Estrategia recomendada Incondicionalmente constructivo

- Poder en la negociación

Fuentes de poder

APLICACIÓN PRÁCTICA DE LAS HERRAMIENTAS A CASOS REALES

CAPÍTULO 5:

- Retos de implementación
Notas para observación y revisión
Cómo seguir adelante
Utilización después de las negociaciones

- Herramientas

Preparación de los 7 elementos

Generando métodos

Herramienta de análisis de sistemas: cambiando el juego

APLICACIÓN PRÁCTICA DE LAS HERRAMIENTAS A CASOS REALES