



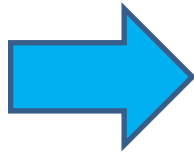
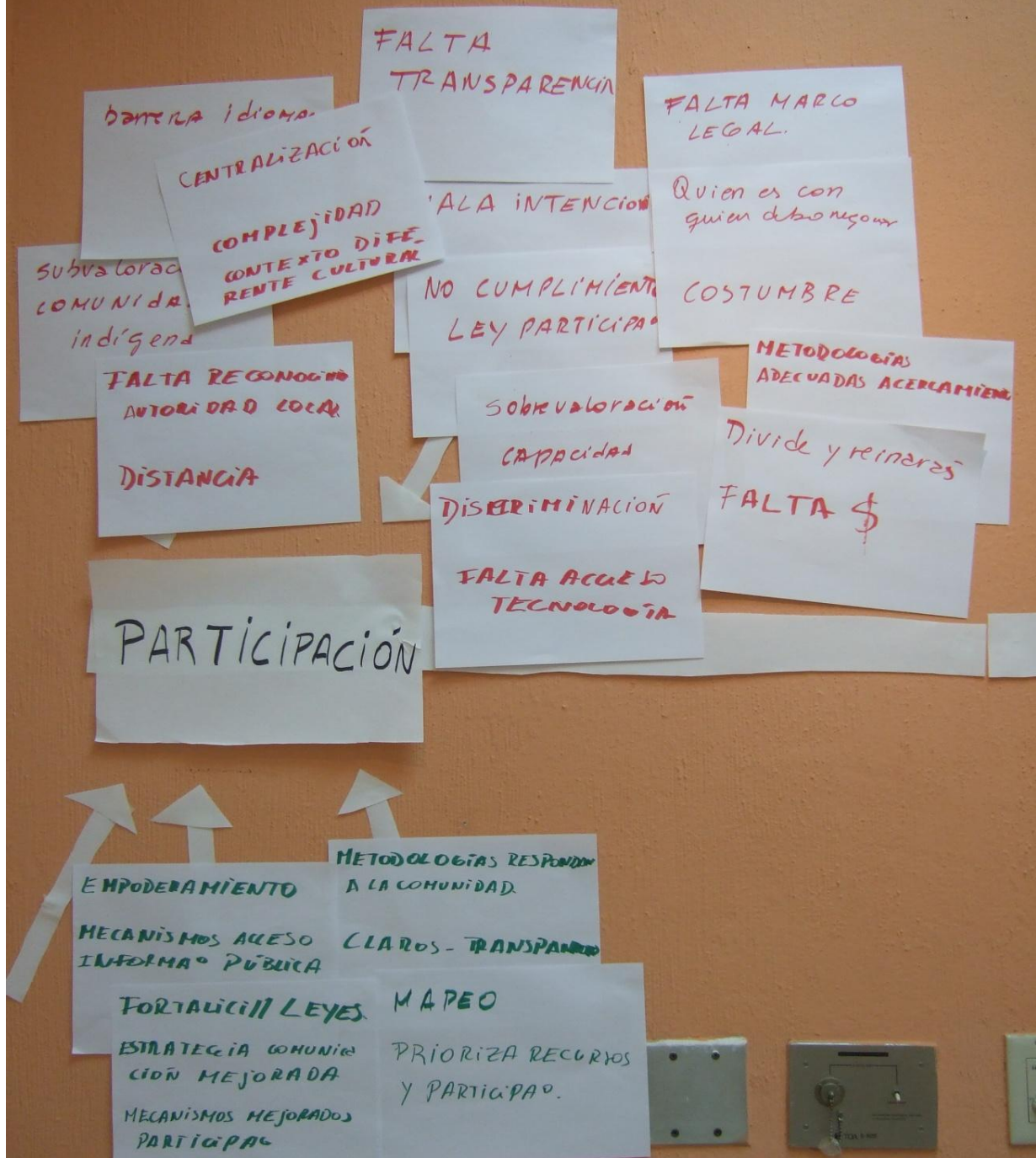
Elementos a tener en consideración para un buena negociación

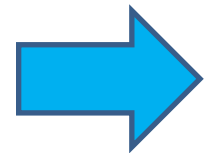
Taller de Negociación de Contratos de ABS
Proyecto Regional GEF ABS- LAC
La Habana (Cuba) 18-21 Marzo 2013



Universidad
Rey Juan Carlos

Cátedra UNESCO
de Territorio y Medio Ambiente







FALTA TRANSPARENCIA

FALTA INFORMACI

IMPOSIBILIDAD
VERIFICAR DATOS
PROYECCIONES.

AMENAZAS

ANTECEDENTES
MALOS.

INTENCIONES

ESCONDIDAS.

CONFIANZA

ENTENDIMIENTO
RELACION
SIGUE

ENTENDI//
MUTUO //
TIEMPOS de C/U

RESPETE MIS
PROTODOS,
COSTUMBRES.

RECONOCERNOS
COMO IGUALES

REGLAS CLARAS

ENTENDER DE
QUÉ SE TRATA
EL NEGOCIO
BIOTECNOLÓGICO

TRATO
RESPETUOSO

CUMPLIR COM-
PROMISO ACOR-
DADO

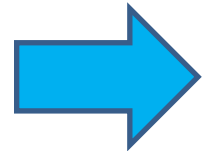
INFORMACI
COMPLETA
CLARA VERAZ
TRANSPARENTE.


CREACION URGENTE
CONFIANZA

NO GENERAR
FALSAS
EXPECTATIVAS

COMUNICACION
PERMANENTE

CONOCER
QUIENES SON
INTERLOCUTORES



BATO - 

PERSONA INTERPUESTA
SE EXPRESA X MÍ

POCA CLARIDAD
SOBRE INTERESES
E INTENCIONES.

SOLO SE PRIORIZAN
CIERTOS SECTORES GOB

FALTA INTERCAMBIO
ENTRE PARTICIPANTES

FALTA AUTORIDAD
(PASIVIDAD) (E)

NO VOZ ÚNICA QUE
EXPRESA INTERES TODOS

INTRAVALORA
CAPACIDAD
COMUNIDADES

NO RECONOCIMIENTO
DE TU AUTORIDAD
Y EXPERTISE (Obj.)

COMUNICACIÓN

NEGOCIACIÓN
EXITOSA

~~FALTA~~
PROPUESTA VERAZ
FORMAL - COMPLETA
ENTENDIBLE
CON PARTICIPACIÓN
AMPLIA - ESCUCHA
ACTIVA

EMPATÍA (ACTORES)
RECONOCER INFORMAR
FLUYE DE FUENTES ≠
LEYES - PUNTO FOCAL.
ELECTRÓNICOS - REVISTAS
RADIO - ETC

ESTUDIOS DE IMPACTO
CULTURAL - SOCIAL
AMBIENTAL A LARGO PLAZO
Inoforma^o en tpo
oportuno

MENSAJES
ENTENDIBLES
AYUDA DE
EXPERTOS Q
ENTIENDAN
TEMA

INFORMACIÓN ¿
QUÉ?
CUÁNDO?
CÓMO?
CUÁNTO?

INFORMA^o
CULTURAL II SENSIBLE
METODOLOGÍA INFORMAT^o
≠

RELACIONES CON
MENSAJES ADAPTADOS
RECEPTOR

METODOLOGÍA INTERCULTURAL
CAPACIDAD PARA
EXPRESAR IDEAS
CLARAS - CIERTAS
SEGURIDAD