**Trabajo práctico**

Identificar intereses, objetivos y necesidades del proceso de negociación (pirámide PIN)

**Preguntas clave**

1. ¿Qué es lo que quiero lograr de la negociación?

*Lograr el principal objetivo del proyecto, que es facilitar/agilizar la gestión de cobranzas y facturación. Ya sea por medio de un nuevo software o mejorando el procedimiento.*

2. ¿Por qué este logro es importante para el proyecto?

*Porque brindaría mayor transparencia de las transacciones contables, evitando la pérdida de registros que son indispensables para la toma de decisiones.*

3. ¿Cuáles son los principales objetivos?

|  |  |
| --- | --- |
| Para nuestra propuesta | Para la/s (contra) parte/s interesadas |
| Implementar software contable | Agilizar los tiempos de los procedimientos/ simplificarlos |
|  | Tener cierta injerencia/ control sobre los mismos |
|  | No proveer de personal propio |
|  | Evitar el trato directo con los “clientes” |
|  | Falta de presupuesto |
| Horas extras para el agente a cargo del procedimiento | Obtener reconocimiento compensatorio por parte del agente |
|  | Negativa por parte de la Secretaría de Hacienda en aumentar las horas extras para el área contable |
|  | Presión para la obtención de horas extras en la distribución para sus afiliados por parte del gremio sindical |

4. ¿Los objetivos secundarios?

|  |  |
| --- | --- |
| Para nuestra propuesta | Para la/s (contra) parte/s interesadas |
| Elaboración de Instructivo | No proveer de personal propio para la elaboración del instructivo |
|  | Facilitar la gestión para agilizar los tiempos administrativos |
|  |  |

5. ¿Cuáles son los objetivos que ***debemos*** lograr y cuales los que ***queremos*** lograr?

*El objetivo que debemos lograr es, principalmente, reconocer el esfuerzo y las competencias del agente a cargo de la gestión de facturación y cobranza mediante el otorgamiento de horas extras y, el que queremos lograr es su recategorización. Por otro lado, la obtención de un software que mejore toda la gestión contable es un objetivo que se quiere lograr, pero debemos conseguir la cooperación de las dependencias solicitantes y la aprobación del Secretario de Hacienda y Supervisión Administrativa del presente proyecto.*

6. ¿Cuáles son las posibles alternativas si no logramos acuerdo?

*En caso de no obtener un acuerdo respecto a la obtención de un software, se propondrá que el mismo sea diseñado por la Unidad de Tecnologías de la Información de la facultad para minimizar los costos ante la negativa por falta de presupuesto. En caso de que no les sea posible, proponer el diseño de mejora de los procedimientos con las herramientas que ya se utilizan o que propongan alguna que se adecúe mejor a la gestión.*

*Y como alternativa para la aprobación de horas extras para el agente a cargo, se deberá dialogar y buscar cooperación con la comisión interna sindical y presentar un informe contable que demuestre las ventajas de la mejora de la gestión.*

7. ¿Quiénes son las personas con las que tenemos que negociar?

*Se deberá negociar con el secretario de la Sec. de Hacienda y Supervisión Administrativa, con la Comisión Interna Gremial y con las Dependencias solicitantes*

8. ¿Qué problemas tenemos que resolver con esas personas?

*El secretario de la Sec. de Hacienda y Supervisión Administrativa es una persona que no se interesa por conocer a las personas que llevan adelante toda la gestión administrativa, sólo mira los números y sus beneficios, es decir, con un razonamiento más práctico que emotivo.*

9. ¿Quién, o quienes, son las personas que tienen poder de decisión? ¿A quiénes tenemos que persuadir?

*Se deberá dialogar con la Comisión Interna para conseguir su apoyo, así como también buscar solidaridad por parte de los agentes de las dependencias solicitantes que comparten el trabajo con el agente a cargo de la gestión de facturación y cobranza para que, sumado a la evaluación de desempeño y el diagnostico del área contable, se brinden los datos al Secretario de Hacienda para que observe los números de horas que conlleva llevar adelante el trabajo hoy y el tiempo que se ahorraría, así como también de la alta probabilidad de pérdida de los registros contables y sus consecuencias, y del avance por parte del agente en la obtención de recurso presupuestario ganado con los reclamos de cobranza por los servicios brindados de la facultad.*

10. ¿Qué relación queremos/necesitamos tener en el futuro con nuestra contraparte, y por qué?

*Se necesita tener a favor a la Comisión Interna ya que ejercen una gran influencia en las decisiones del secretario de Hacienda, así como también de las autoridades de las demás secretarías académicas que requieren del trabajo de facturación y cobranza para obtener el financiamiento de sus áreas y también generarían una presión de poderes.*

11. ¿Qué obstáculos vamos a tener que superar? ¿Cómo?

*El mayor obstáculo sería la obtención de un nuevo software, pero con la cooperación de las dependencias interesadas y de la comisión interna, es factible que se logre el convencimiento del secretario de Hacienda para que apruebe el proyecto.*