**Ejercicio de caso práctico de negociación**

**Instrucciones:** Leer el caso práctico: Peter Bofin, “La Salud Materna en Tanzania: atrapado entre las promesas públicas y las realidades presupuestarias,” Sociedad Internacional de Presupuesto, 2015. La campaña Wajibike Mama Aishi es una útil ilustración de la aplicación de los principios de negociación a la incidencia. Discutir las preguntas que aparecen abajo con los miembros de sus grupos pequeños y anotar sus respuestas.

1. ¿Cuál era la meta del cambio de políticas de la Campaña Wajibike Mama Aishi (rinde cuentas para que una madre pueda sobrevivir)? ¿Qué hizo a esto convertirse en una buena meta de campaña?
2. ¿Cuál fue la evidencia usada por la campaña y cómo esto le agregó credibilidad a la meta de políticas?
3. ¿Qué compromiso alcanzó la campaña de parte del primer ministro?
4. ¿Por qué no se pudo cumplir el compromiso del primer ministro?
5. ¿Cuáles fueron los actores involucrados a los que les llegó la campaña y cómo hicieron para desarrollar relaciones positivas con esos actores involucrados? ¿Cuáles fueron los actores claves a los que la campaña se negó a alcanzar?
6. ¿Cómo podría haber afectado a los intereses de los tomadores de decisiones el clima fiscal de Tanzania?
7. ¿Se podría reproducir este ejemplo para otros países o en otros temas? ¿Cuáles son las lecciones acerca de la negociación que resalta este caso práctico?