

NEWSLETTER

Programa de Negociación UC



I NÚMERO 26 I ABRIL

2021 I



FACULTAD DE DERECHO
PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CHILE

CAM
SANTIAGO • CHILE
CENTRO DE ARBITRAJE Y MEDIACIÓN
CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO

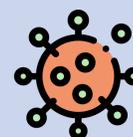


Últimas vacantes

En esta edición:

Gestión de la pandemia en Chile:
Avanzar a la Cooperación

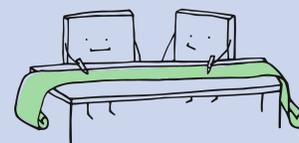
[página 2]



COVID19

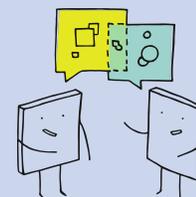
Arriendos en Pandemia: ¿Cómo
enfrentar el conflicto?

[página 5]



No deje valor en la negociación,
prepare su rango!

[página 8]



Talleres para empresas e
instituciones

[página 10]

Diplomado en Negociación

MENCIÓN EN NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA
AVANZADA Y LIDERAZGO

MENCIÓN EN MEDIACIÓN
(ORGANIZADA EN CONJUNTO CON EL CENTRO DE ARBITRAJE Y
MEDIACIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO)



"Las crisis sanitaria y social han dejado al descubierto los problemas de comunicación, confianza y de solución de conflictos que experimentamos como sociedad. En este contexto, se hace indispensable contar con las herramientas adecuadas para generar valor en las negociaciones que enfrentemos.

En nuestro diplomado, los participantes conocerán y aplicarán la Metodología de Negociación UC, cuyos pilares son la preparación estratégica y el desarrollo de negociaciones cooperativas. Asimismo, los alumnos podrán elegir entre dos menciones: Negociación Estratégica y Mediación, esta última dictada junto al CAM Santiago."

Cristián Saieh - Director del Programa en Negociación UC



Postulaciones

Hasta el 30 de abril



Modalidad

Online - Clases en vivo.



Periodo de clases

Desde el 04 de mayo hasta el 24
o 28 de agosto según la
mención escogida.



Postulación

Haga click aquí
Información
cfleyton@uc.cl

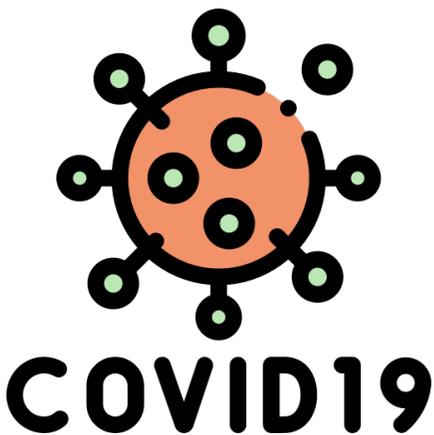


Gestión de la pandemia en Chile: Avanzar hacia la cooperación

La gestión de la pandemia se ha puesto en el centro del debate en las últimas semanas. Con la reciente postergación de las elecciones, que estuvo marcada por un debate parlamentario de último momento, en donde la urgencia y falta de tiempo fue la tónica, finalmente se postergaron hasta mayo las elecciones de los convencionales constituyentes, alcaldes, concejales y gobernadores regionales.

Por: Felipe Martínez. Coordinador de Investigación del Programa de Negociación UC.

Esta decisión, se toma luego de que la pandemia alcanzara sus peores cifras de contagio y mortalidad desde que inició, con una segunda ola mucho más cruda y difícil de controlar que la primera. Esto nos invita a reflexionar respecto a las razones por las cuales, como país, llegamos a esta situación.



Para ello, pareciese relevante visibilizar el diálogo que ha tenido lugar frente a dos de los actores más relevantes en la gestión de la pandemia; nos referimos al Ejecutivo y al Colegio Médico, el cual adquirió gran protagonismo por medio de su presidenta, la Dra. Izkia Siches, quien llegó a ser nombrada como una de las 100 líderes emergentes en el mundo de este año.

Para contextualizar, respecto al por qué se tomó la decisión de postergar las elecciones: el 20 de marzo recién pasado, Chile volvía a superar la barrera de los 7.000 contagios diarios, lo que no sucedía desde el momento más crítico de la pandemia, durante la denominada primera ola.

Pese a todo, no había luces de que el calendario de elecciones se fuese a modificar. No fue hasta que la situación se volvió crítica, e incluso se superó la barrera de los 9.000 casos diarios que la decisión se tomó. Así, Presidente Piñera comunicó que se presentaría el proyecto de reforma constitucional para postergar el plebiscito, el pasado 28 de marzo.

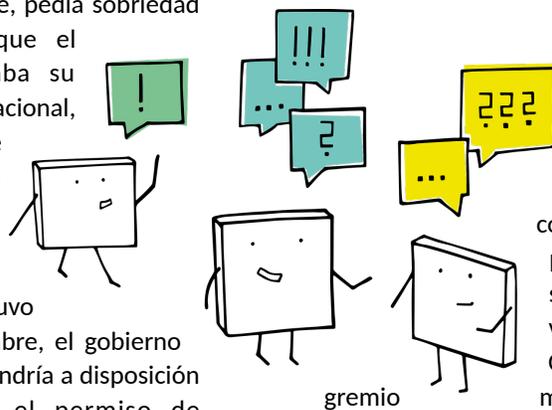
Recordemos lo que pasaba el 24 de diciembre del año pasado. Chile, de forma excepcional negoció las vacunas con distintos proveedores, llegando en ese entonces el primer cargamento de vacunas Pfizer, que fue recibido por el Presidente de la República en una ceremonia oficial. La presidenta del ColMed, por su parte, pedía sobriedad en la forma en que el Gobierno desplegaba su estrategia comunicacional, pues este importante logro no bastaba.

El debate no se detuvo ahí. El 30 de diciembre, el gobierno anunciaba que se pondría a disposición de la ciudadanía el permiso de vacaciones. El 22 de enero, la Dra. Siches manifestaba su preocupación por dicho permiso, solicitando al gobierno la re-evaluación de este, manifestando además que era necesario cuidar la estrategia de comunicación de riesgo, dado que el impacto que dichas medidas habrían

tenido fue negativo en términos de contagios y la situación crítica que se vivía en distintas regiones.

Luego, a inicios del marzo, con cifras que ya resultaban alarmantes, el ministro de salud hacía una autocrítica importante: no habrían sido suficientemente claros en la comunicación del riesgo. Pareciese ser, que el gremio médico tenía razón respecto a la forma en que se estaba comunicando el riesgo a la ciudadanía.

Posteriormente, para reducir el riesgo y permitir que todas las personas puedan ejercer su derecho a voto, se amplió el periodo de votaciones: en vez de realizar los comicios en una única fecha, estos se realizarían el 10 y 11 de abril, con el objetivo de contar con dos días para sufragar, en vez de uno. Con todo, el gremio manifestó su parecer: postergar las elecciones, considerando la especial necesidad que había de desarrollar un proceso eleccionario seguro en contexto de pandemia, cuestión que no se podía garantizar en el contexto de ese entonces.



Así fue como finalmente se decidió postergar las elecciones para los próximos 15 y 16 de mayo. Dicha fecha, sin embargo, nuevamente fue cuestionada por el gremio médico, toda vez que no hay garantías suficientes para definir una fecha tan próxima en el escenario actual, que está marcado por la incertidumbre.

Pocos días después, los dichos de la Dra. Siches causaron gran impacto mediático. Se refirió en términos que no



resultaron los más adecuados a la gestión del gobierno, teniendo especial consideración a la calidad de su cargo, lo que fue duramente criticado por el oficialismo, llegando incluso a pedir la renuncia de la representante gremial. Por su parte, ella aceptó su error y pidió disculpas por sus desafortunados dichos.

De lo anterior, llama la atención la suerte de pugna que se ha vivido durante toda la gestión de la pandemia entre el gremio médico y el gobierno, que se ha posicionado en una actitud más bien confrontacional, no considerando adecuadamente la mayor parte de los planteamientos que se han realizado por parte del gremio.

En este sentido, se debe hacer presente que la opinión del gremio médico no es simplemente un comentario: son los expertos que gestionan en el día a día la salud pública de nuestro país. En consecuencia, son los que más conocimiento tienen sobre la materia, y más pueden aportar al debate. Son a su vez, la institución que más confianza genera en la sociedad civil según una encuesta de la Universidad del Desarrollo, que midió el nivel de confianza de distintas instituciones pocos meses después de iniciada la pandemia.

En este afán por incluir a los distintos actores relevantes, fue que se constituyó la Mesa Social Covid-19. Sin embargo, en múltiples

oportunidades sus miembros han manifestado que no se les informa de las decisiones que se adoptan, ni se les consulta por la idoneidad de estas. Sostienen enterarse de decisiones adoptadas por la prensa y sentirse excluidos en la toma de decisiones, sin perjuicio de su carácter experto en el debate.

Lo anterior da cuenta de una suerte de estrategia evasiva por parte del Ejecutivo. Sin perjuicio de constituir un espacio de diálogo con los actores relevantes, estos no han sido conducentes a adoptar decisiones en conjunto.

La estrategia de evasión se utiliza cuando lo que se busca es evitar la negociación, ya sea porque se estima que el costo de hacerlo es muy alto, porque se percibe el conflicto como uno

de poca relevancia, o porque la relación con la otra parte es mala, lo que desincentiva a abordar el problema. Otra opción, es que se crea tener “el sartén por el mango”, razón por la cual no es necesario negociar con la otra parte.

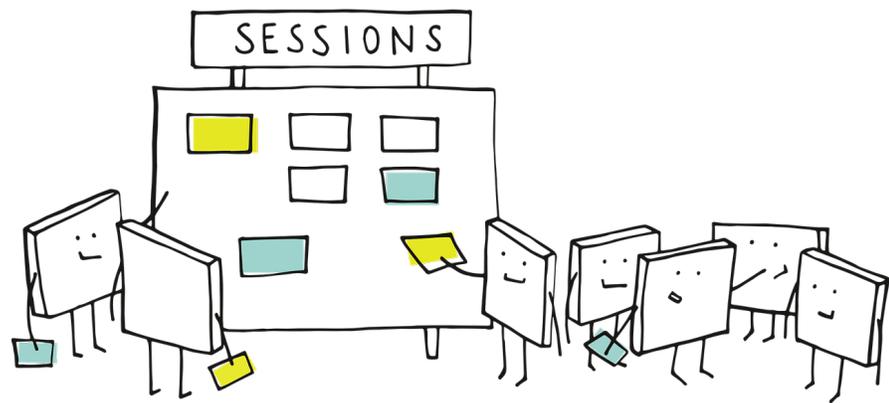
Una estrategia evasiva de cara a la situación de crisis que se atraviesa actualmente es peligrosa, pues deteriora las relaciones entre las partes, resta transparencia a la forma en que se toman las decisiones, y no contribuye a recuperar la confianza que se ha perdido durante los últimos años.

Después de todo, tanto el interés de la comunidad médica, como del Gobierno es el mismo: resguardar la vida de la población nacional. En virtud de lo anterior, una gestión más colaborativa de la crisis sanitaria podría ayudar a generar confianza y a tomar decisiones que hagan sentido a la ciudadanía.

Hoy, el desgaste de la población es evidente. El riesgo sigue siendo alto, y pareciese que la disposición a acatar las normas es cada vez menor. Dictar normas y prohibiciones que no se cumplen no ayuda al manejo de la pandemia. Los niveles de movilidad en las calles han disminuido mucho menos de lo esperado con las nuevas cuarentenas.

Se espera que lo peor esté por pasar. Sin embargo, la comunidad científica invita a no cantar victoria. Actualmente distintos medios han posicionado a Chile como un ejemplo de lo que no se debe hacer en la gestión de la pandemia. Se consiguieron vacunas, pero falló el autocuidado.

Pareciese ser momento de abandonar la confrontación, de generar el tan nombrado, pero poco visto, consenso. Hoy, el resguardo de la vida de la población es el interés que como país nos une a todos y todas. Es momento de escuchar lo que los distintos actores relevantes tienen para decir. Es momento de hacer las cosas bien. ■



Diplomado 2020

Estamos ad portas de una nueva edición del Diplomado en Negociación y queremos compartir con ustedes algunos testimonios de la generación 2020. Si bien su inicio se vio aplazado por la crisis sanitaria, esto no generó mayores inconvenientes, realizándose en su totalidad de forma remota a través de la plataforma Zoom, permitiendo a los estudiantes realizar actividades las actividades prácticas programadas, como juegos de roles en forma segura y manteniendo el valor que estas instancias aportan al proceso de aprendizaje.

A continuación, se exponen algunos testimonios de los estudiantes:

"Mi experiencia con el diplomado, a pesar de la modalidad streaming fue increíble. Pude aprender nuevas técnicas de negociación, amplí mis conocimientos técnicos y sobre todo herramientas de liderazgo en todo ámbito, ya sea personal o en un grupo de personas.

Fue bastante agradable la disposición de los profesores, los contenidos fueron los mismos a pesar de la modalidad, y se generó un grato ambiente entre compañeros".

- Paz Hermosilla

"El diplomado, primero que todo, me hizo y me hace sentir emociones admirables y valiosas. Siento que pasó muy rápido el tiempo: recuerdo cuando lo empezamos en plena pandemia e invierno y estar en clases por zoom con ustedes fue genial. Guardo de todos recuerdos increíbles y en cuanto a lo aprendido, me ha cambiado hasta mi forma de pensar, es decir, ha ido más allá que sólo aprender técnicas de negociación. Siempre estaré agradecido de todos, compañeros y profesores. Gracias!"

- Nelson Cordero

"Hace tiempo quería estudiar mediación y durante la pandemia tenía el tiempo, pero estaba medio insegura del formato online. Por suerte me animé porque fue súper entretenido, y pienso que los profesores supieron hacer las clases dinámicas, entretenidas, hubo mucha discusión y trabajo en grupo. Siento que aprendimos mucho y el sistema fue muy fácil, dinámico y práctico. Lo recomiendo de todas maneras".

- Ximena Raby

"Haber hecho el Diplomado, es sin duda una de las mejores experiencias académicas del último tiempo. En principio, dudé de la forma en que se llevaría a cabo, ya que la situación sanitaria impedía que las clases fueran presenciales, y todo se transformó en clases remotas, pero uno de los aspectos que más rescato es la organización de las clases, la metodología de enseñanza y la disposición de los profesores en transmitir desde lo teórico a lo práctico.

Como bien dicen, más vale un buen acuerdo a un mal juicio. En este diplomado descubrí que existen diversas alternativas para resolver los conflictos, que la comunicación entre las partes puede evitar un conflicto mayor, y es por ello que aprender sobre mediación fue una gran oportunidad para fomentar el diálogo entre las personas y solucionar los conflictos".

- Gonzalo Vega

Arriendos en Pandemia: ¿Cómo enfrentar el conflicto?

Nuestro país ya lleva más de un año afectado por la Pandemia de COVID-19. Esto ha generado cambios sustanciales en nuestra forma de vivir y relacionarnos con otros. Cambios que no esperábamos que ocurrieran de manera tan abrupta, pero que nos hemos visto obligados a sobrellevar.

Por: Camila Leyton. Coordinadora Académica del Programa de Negociación UC.

Las diversas medidas del Gobierno intentando paliar las consecuencias negativas de la pandemia han producido efectos de distinta índole. Es así como las llamadas cuarentenas dinámicas y otras medidas que buscan restringir la libertad de movimiento han desencadenado un mejor manejo de la situación sanitaria, pero una exacerbada afectación de la situación económica, llegando muchos a hablar ya de una "Pandemia Económica".

La contracción económica que se está dando en nuestra sociedad genera una serie de conflictos en personas naturales y jurídicas, ya que al no poder salir a trabajar, muchos han visto afectada su fuente de ingresos o bien extinta esta misma. Esto genera la incapacidad de suplir necesidades básicas, así como no poder cumplir con obligaciones contraídas anteriormente. Un caso icónico en este sentido son los arriendos.

Ya sea de vivienda, oficina o locales comerciales, tanto arrendador como arrendatario se han visto enfrascados en conflictos complejos producto de la crisis sanitaria. En este artículo, nos abocaremos al caso de las viviendas en particular.

Según el sitio Interferencia.cl entre el 2012 y 2017 el porcentaje de familias que arrienda una vivienda se elevó de 20% a 25,1%, según lo reflejado en las cifras de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) del Instituto Nacional de Estadísticas. Esto, debido a la incertidumbre de la renta de las personas, por lo que la realización de inversiones a largo plazo, como lo sería la compra de un inmueble, no se presentan como una opción viable.

¿Cómo afecta la Pandemia?

Para efectos jurídicos, creemos que hay consenso en entender que la crisis sanitaria actual califica como un caso de fuerza mayor o fuerza mayor -siempre y cuando, la contratación haya sido previa al inicio de la crisis sanitaria, pues de otra forma ya no es un evento irresistible e imposible de prever-. Nuestro Código Civil, en su artículo 45, establece que Se llama fuerza mayor o caso fortuito el imprevisto a que no es posible resistir, como un naufragio, un terremoto, el apresamiento de enemigos, los actos de autoridad ejercidos por un funcionario público, etc. Por tanto, esto nos remitiría a la teoría de los riesgos del artículo 1550 del mismo cuerpo legal.

Pero fuera de lo que la ley establece, lo que nos encasilla en un escenario netamente judicial, ¿qué pasa entre las personas? El conflicto que se genera es el siguiente: El arrendador quiere que le paguen la renta, ya que es parte de su ingreso mensual, siendo necesaria para

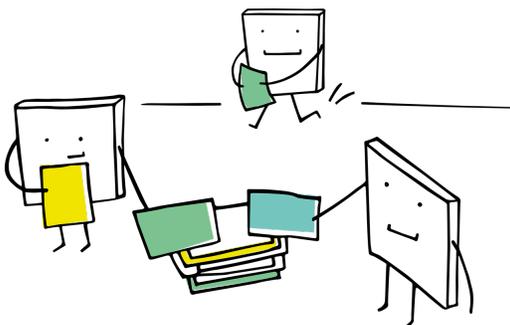
cumplir con sus obligaciones y suplir sus necesidades. Por otro lado, el arrendatario busca formas de pagar menos o tener un mayor plazo para pagar porque el ingreso que tiene no le alcanza para cumplir la totalidad de sus obligaciones ni suplir por completo sus necesidades.

¿Qué hacer al respecto?

Muchas veces creemos que la única forma de solucionar conflictos es la vía judicial. Pero esto genera gastos de dinero y tiempo que puede provocar desincentivos muy fuertes. Como contrapartida, el sistema judicial ha sufrido importantes retrasos en la tramitación de las causas como producto de la crisis sanitaria, por lo que si antes tramitar un juicio era un proceso demoroso, ahora lo es más.

Así, vemos que frente a intereses no contrapuestos, como en el caso planteado de arrendamientos, la mejor solución la podremos encontrar ya sea en una negociación o bien en una mediación, para aquellos casos en que la intensidad del conflicto haya escalado más alto.

Según nuestro modelo de negociación, lo primero es distinguir entre intereses y posiciones. La posición del arrendador es que le paguen la totalidad de la renta pactada; la del arrendatario, pagar una menor renta o bien tener una extensión de plazo a fin de seguir ocupando el inmueble.





Pero si analizamos los intereses de las partes llegamos a que ambas quieren suplir sus necesidades básicas y cumplir, dentro de lo posible, sus obligaciones.

Desde el punto del vista del arrendador, no parece conveniente buscar la terminación del contrato en estas circunstancias, ya que necesita percibir la renta que le importa el inmueble arrendado.

Desde la otra vereda, el arrendatario no cuenta con los medios suficientes para buscar en el mercado una nueva vivienda.

Pareciera que ambas partes se encuentran atrapadas en una negociación forzosa, la que se torna agresiva a ratos. Las cuarentenas prolongadas han generado afectaciones en el estado psico-emocional de las personas, por lo que frente a la menor inconveniencia nos vemos enfrentados a grandes reacciones.

A continuación, dejamos un listado de aspectos importantes a tener a la vista al encontrarnos en esta situación:

1. Empatía: Recordemos que todos nos encontramos en una situación límite producto de la crisis sanitaria y económica, por lo que los problemas que una parte atraviesa

es probable que la otra parte también.

2. Comunicación: Teniendo en consideración que el contrato de arrendamiento implica una relación de largo plazo, no temamos ser transparentes con LOP sobre nuestros intereses. De esta forma, propiciaremos un espacio de confianza para buscar soluciones conjuntas.

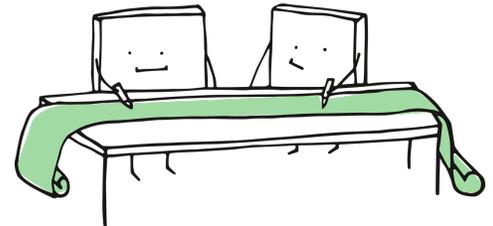
3. Juntos por una solución: Es común querer buscar culpables, en especial en situaciones complejas como la expuesta. Una buena estrategia es que ambas partes vean el problema como común, sin buscar culpables.

4. Es momento de ser creativos: Frente a situaciones nuevas, soluciones diferentes. No podemos esperar que todo el sistema funcione como siempre lo ha hecho cuando nos encontramos en circunstancias sin precedentes. La creatividad en la búsqueda de soluciones será nuestro mejor aliado. Por ello, se debe propiciar la generación de ideas de ambas partes en un ambiente no confrontacional, a fin de dar con aquel planteamiento que satisfaga de la mejor forma los intereses de ambos.

5. ¿Qué quiero yo?: Muchas veces confundimos intereses y posiciones, pero resulta catastrófico cuando tenemos este error respecto de nosotros mismos. La claridad respecto de los intereses nos ayudará a ver qué opciones nos favorecen más.

6. Juntos saldremos de esto: Como se dijo anteriormente, el carácter de tracto sucesivo del arrendamiento da cuenta de relaciones de largo plazo. Dar voces de aliento hará que LOP busque soluciones en vez de agresiones. Esto propiciará llegar a buen término en las negociaciones.

No debemos olvidar que, en estos casos, se logrará un mejor acuerdo si todos participamos activamente en la negociación. La pandemia ha generado problemas en todos, lo mejor que podemos hacer es negociar a fin de palear un poco sus consecuencias desfavorables. ■



No deje valor en la negociación: Prepare su rango!

A la hora de preparar una negociación uno de los aspectos fundamentales a considerar es la determinación del rango de negociación. Es decir, el margen dentro del cual estamos dispuestos a movernos o la zona de regateo.

Por: Cristian Saieh. Director del Programa de Negociación UC.

Habrán tres puntos con los que hay que tener especial consideración: el punto de partida, punto objetivo y punto de retirada. En la negociación, cada parte podrá tener un rango de negociación diferente, compatible o no entre sí. Si existe compatibilidad de rangos llegaremos a la zona de posible acuerdo (ZOPA).

Un proceso de preparación que considere adecuadamente los rangos propios y de la otra parte le otorgará poder a la hora de negociar.

Tres puntos clave

1. **Punto de partida:** Generalmente es lo primero que habrá que tener claro. El punto de partida es la oferta inicial a la otra parte. ¿Cómo determinarlo? Habrá que hacerse una serie de preguntas que guiarán la preparación: ¿Cuál es el precio de mercado? ¿qué tan urgente es la situación para mí? ¿cuánta

información tengo respecto del objeto de la negociación?

2. **El punto objetivo:** Está determinado por el punto idóneo al que se quiere llegar en la negociación. Es importante hacer presente que el punto objetivo puede referir a elementos que no sean exclusivamente económicos.

Por ejemplo, puede ser muy importante para mí cerrar un contrato por cinco años, objetivo que estoy dispuesto a alcanzar incluso a cambio de un precio bajo. Aun tal vez existan elementos intangibles que son más difíciles de definir, como la reputación, un rápido cumplimiento o el cuidar la relación.

Llevar todos estos elementos hasta el punto más concreto posible permitirá realizar mejores ofertas, y reaccionar mejor ante las que haga la otra parte.

3. **Punto de retirada.** Este es el límite hasta el que estoy dispuesto a ceder en la negociación. Esto significa que más allá de este punto es más conveniente retirarse de la mesa.

nuestros intereses distinta a la que puede ofrecer la contraparte.

Así, en caso de que la otra parte nos ofrezca condiciones menos favorables que nuestro BATNA, será más conveniente tomar este último, pudiendo prescindir de mi contraparte actual en caso de que sus condiciones no sean ventajosas.

Rangos de negociación: Recomendaciones

Preparar adecuadamente nuestros rangos de negociación nos permitirá tener resultados muchos más eficientes en nuestras negociaciones, maximizando el valor que se puede crear. A continuación algunas recomendaciones:

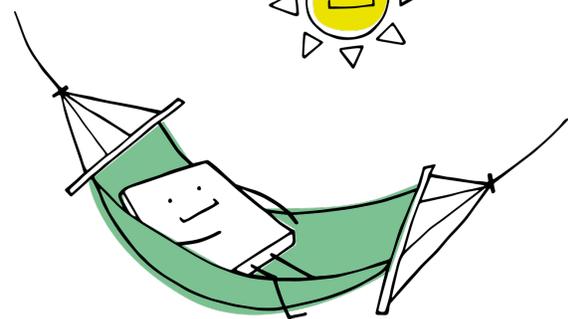
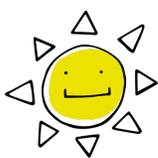
1) Prepare adecuadamente su negociación: Que la otra parte no lo tome por sorpresa. Sepa antes de iniciar sus negociaciones, cuál es el punto en que conviene retirarse de la mesa de negociación. Si no lo sabe, puede perder valor y llegar a acuerdos que terminen no siendo convenientes.

2) Tenga un BATNA: Un plan B otorga poder, y permite abordar de mejor forma cualquier negociación, pudiendo ayudar a determinar el punto de retirada. Si tiene un buen plan B, negociará con una presión mucho menor, pudiendo generar valor más fácilmente.

Por otra parte, si no tiene plan B deberá prestar mucha atención. ¿Qué pasa si no llega a un acuerdo? ¿cuánto necesita

BATNA o plan B

Usualmente, el contar con un BATNA (best alternative to a negotiated agreement) o plan B —¿qué hago si no llego a acuerdo? — nos permitirá identificar con mayor precisión cuál es nuestro punto de retirada. ¿La razón? El BATNA entrega poder en la negociación, y brinda una forma de satisfacer

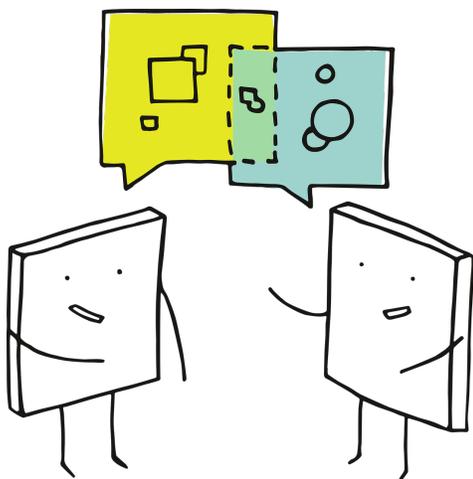


llegar a acuerdo? ¿qué tan importante es la relación con la otra parte? Si necesita urgentemente cerrar un trato, y no tiene alternativas a la propuesta que lleva a la otra parte, está en una situación muy poco ventajosa para negociar. En este caso, habrá que preparar más exhaustivamente la negociación, e intentar ser muy creativo para la generación de opciones.

3) Obtenga la mayor cantidad de información: A mayor información, mejores resultados. Investigue el mercado, el rubro, o la materia sobre la que se esté negociando. Obtenga información de la otra parte, sus intereses y posibles alternativas, con el objetivo de poder anticipar adecuadamente los rangos de ella, y poder ser más creativo a la hora de generar opciones.

Siguiendo estas recomendaciones, podrá preparar mejor sus negociaciones determinando los rangos en que se moverá la otra parte y usted. Lo anterior, permitirá maximizar el valor de sus negociaciones, identificando adecuadamente el tamaño de la torta, generando o distribuyendo valor según sea el caso.

Esta columna fue publicada previamente en la Clase Ejecutiva, durante diciembre del año 2020. ■



Actualidad del programa

Foro Constitucional

A propósito del proceso constituyente próximo a partir, la facultad de Derecho ha trabajado participando activamente en el debate, realizando varios cursos abiertos a la población, con el objetivo de contribuir a la formación de la comunidad en los aspectos teóricos y prácticos que será relevante conocer para este proceso. En este contexto, el Programa de Negociación UC ha colaborado en forma activa, pues el proceso constituyente es esencialmente una negociación de especiales características. Para lo anterior, se constituyó una comisión con académicos de la Facultad de Comunicaciones, Psicología, y las Escuelas de Teatro y Trabajo Social.

Se espera que del trabajo de la comisión se pueda obtener un texto que aporte a los futuros constituyentes a contar con las perspectivas teóricas para afrontar el proceso en su carácter de negociación. Asimismo, se realizarán distintos talleres para constituyentes, con el objetivo de que también puedan adquirir las competencias prácticas para efectos de obtener el mejor resultado posible para nuestro país.

Diplomado 2021

El próximo martes 04 de abril damos inicio a una nueva versión del Diplomado en Negociación. En esta oportunidad, por tercer año consecutivo se da la opción para que los estudiantes puedan escoger entre nuestras dos menciones: Negociación Estratégica Avanzada y Liderazgo, o con mención en mediación. Para aquellos que quieran escoger aspectos de ambas menciones, pueden combinar los cursos por medio de nuestra malla flexible.

Las clases se extenderán desde el 04 de abril hasta el 23 o 24 de agosto, dependiendo de la mención escogida, siendo las clases de manera 100% online.

Teleduc

Este año nuestro Programa ha formado una alianza con Teleduc a fin de realizar diversos cursos de negociación a través de plataformas de educación a distancia.

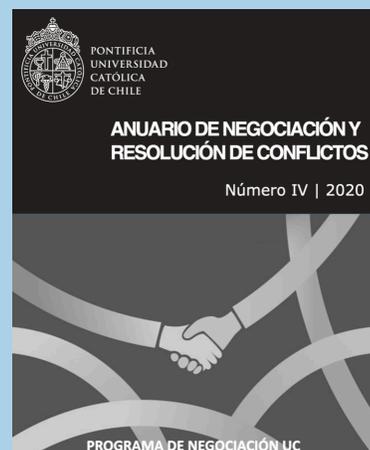
Así, esperamos entregar nuevas herramientas de negociación a distancia para la sociedad.

Se espera que los cursos se encuentren disponibles a partir del cuarto trimestre de este año.

Anuario

Le recordamos a la comunidad que ya se encuentra disponible la edición 2020 de nuestro Anuario de Negociación y Resolución de Conflictos. En él, se incluyen distintos trabajos académicos y columnas de opinión de profesores y colaboradores del Programa de Negociación UC.

Para revisarlo, te invitamos a hacer click en la portada a continuación



Talleres para empresas e instituciones.



LA METODOLOGÍA DE NEGOCIACIÓN UC AL SERVICIO DE LAS PERSONAS Y LAS INSTITUCIONES.

95%

EN 2018, DE ACUERDO A LAS ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN APLICADAS AL FINAL DE LA ACTIVIDAD, MÁS DEL 95% DE LOS PARTICIPANTES DE CURSOS Y TALLERES CERRADOS AFIRMARON QUE LO RECOMENDARÍAN.

PRESENTACIÓN

Uno de los principales aportes del Programa son sus talleres de entrenamiento y programas cerrados dirigidos a instituciones, cuyo objetivo es que los participantes conozcan y apliquen las mejores prácticas y las más modernas técnicas y estrategias de negociación, para generar acuerdos de máximo valor y construir relaciones de cooperación, tanto interna como externamente.

- Metodología práctica, a través del método del caso y juegos de roles.
- Enfoque aplicado a la realidad chilena y a las necesidades de cada institución.

OBJETIVO GENERAL

Aprender y poner en práctica el sistema de Negociación UC, adaptado a la realidad de la empresa o institución. Este sistema se basa en la experiencia en docencia e investigación aplicada a la realidad chilena, desarrollada por el Programa de Negociación UC desde su creación.

METODOLOGÍA

El foco del aprendizaje es la experiencia de los asistentes, con una enseñanza eminentemente práctica aplicada a la empresa o institución, a través del método del caso y de la metodología de juego de roles elaborada por el Harvard Negotiation Project.

DURACIÓN

Es flexible y se estructura de acuerdo a los requerimientos específicos y posibilidades de cada organización.

EMPRESAS E INSTITUCIONES

Se han entrenado con el Programa de Negociación UC: Minera Esperanza, ThyssenKrupp, Entel, Paris, Falabella, Pelambres, Mutual de Seguridad, Chilectra, Ingevec, Ultramar, Enersis, Sofofa, Dirección del Trabajo, Ministerio de Salud, Santander Investment, Falcon Partners, Codelco, Pelambres, Escondida, Kaufmann, Anglo American y Clínica Santa María, Matrix Consulting, Cencosud, Tottus, Enap, Cocha, Ventisquero, Aquanima y Engie entre otras.

¿Sabías que el programa desde su creación ha capacitado a más de 3.000 alumnos en pregrado, posgrado, profesionales, ejecutivos, dirigentes vecinales, sindicales y sociales, entre otros?

Por otra parte, a lo largo de los años, para el cumplimiento de nuestra misión, hemos conformado alianzas interdisciplinarias con otros Centros y Unidades académicas (Escuela de Trabajo Social, CDD de la Escuela de Administración, Escuela de Ingeniería y Centro de Políticas Públicas, a través de Puentes UC) y acuerdos de colaboración con organismos externos, como el Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago.

Además, el Programa realiza aportes concretos a la comunidad a través de proyectos de capacitación con impacto social dirigidos a grupos vulnerables.

Links de interés

Programa de Negociación UC

<http://negociacion.uc.cl>

Programa de Negociación de Harvard:

<http://www.pon.harvard.edu/>

Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago:

<http://www.camsantiago.cl/>

Clase Ejecutiva:

<http://www.claseejecutiva.cl/>

Ediciones anteriores

Puedes revisar las últimas ediciones publicadas aquí:

[*N° 23: Cooperación en tiempos de crisis*](#)

[*N° 24: Confianza en Chile, perspectiva en tiempos de crisis.*](#)

[*N° 25: Las claves para un proceso Constituyente.*](#)

Las opiniones expresadas por los autores de los artículos publicados en este medio son de su responsabilidad y no representan necesariamente la opinión del Programa de Negociación, de la Facultad de Derecho o de la Pontificia Universidad Católica de Chile.



**PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CHILE**

Av. Libertador Bernardo O'Higgins 340

Facultad de Derecho, Oficina 425.

(+562) 2354 2367

negociacion@uc.cl

ACERCA DEL PROGRAMA DE NEGOCIACIÓN UC

El Programa de Negociación es un proyecto académico interdisciplinario de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica, cuya misión es fomentar el desarrollo de la negociación y la resolución alternativa de conflictos, a través de investigación aplicada, formación y extensión.

Director

Cristian Saieh M.

csaiehm@uc.cl

Coordinadora Académica

Camila Leyton N.

cfleyton@uc.cl

Coordinador de Investigación

Felipe Martínez A.

famartinez@uc.cl