

NEWSLETTER

Programa de Negociación UC



I NÚMERO 25 I

OCTUBRE

2020 I

Las claves para un proceso constituyente

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

La crisis desatada a partir del 18 de octubre del 2019, ha tenido un gran impacto en el desarrollo social, político y económico del país. Por lo tanto, no es de extrañar que mientras se sucedían en el país hechos de condenable violencia, se haya acordado por la clase política el inicio de un proceso con miras a generar un nuevo cuerpo constitucional (o ratificar el actual) que es precisamente el instrumento donde se regulan las instituciones políticas, sociales y económicas del país, además de los derechos y obligaciones de las personas.

Extensas columnas de opinión, profundos análisis se diversos actores sociales, políticos y de centros de estudio y un debate que cobra cada día mayor interés - que la Pandemia transitoriamente ocultó - dan cuenta de la crucial decisión y posterior proceso que se desarrollará.

El triunfo del apruebo es, en efecto, muy importante. Probablemente se trata del momento más relevante de las últimas tres décadas del país desde la perspectiva institucional. Lo anterior, ya que

Chile se juega las normas supremas que lo regirán. Efectivamente, en la Constitución se instituyen los derechos, garantías y obligaciones de las personas; se fijan los límites y las relaciones entre los poderes del Estado -legislativo, ejecutivo y judicial- y de éstos con sus ciudadanos. Se establece el sistema político, ya sea presidencial, semi presidencial o parlamentario, la organización de las diversas instituciones que lo componen; se regula el orden público económico, el grado de autonomía del Banco Central, la Contraloría General de la República, entre otros que sería muy largo enunciar.

La regulación anterior debiese ser el fruto del compromiso de una sociedad en torno a los valores que la inspirarán y guiarán por las siguientes décadas. Por eso algunos la llaman “la casa de todos”. Conscientes o no, la Constitución cala profundamente en la vida de cada uno de los miembros de la sociedad.

Es un hecho que el momento en que nace esta iniciativa constitucional no es el óptimo. Por cierto, procesos de esta

En esta edición:

Las claves para un proceso constituyente

[página 1]

El punto clave en las Negociaciones

[página 4]



Límites en la negociación ¿Blanco o negro?

[página 7]



Talleres para empresas e instituciones

[página 9]



naturaleza en otros países se han dado en un clima pacífico en el orden social y político.

Lamentablemente, esa no es la realidad en Chile, que se encuentra inmerso en un clima confrontacional, con instituciones en sus niveles más bajos de aprobación en los últimos años. Además, existe una grave e inquietante crisis de confianza entre personas. Según los datos arrojados por la última edición de la *World Value Survey 2020*, nuestro país es uno de los que presenta índices de confianza interpersonal e institucional más bajos de la OCDE.

En lo que se refiere a la interpersonal, que responde a la pregunta ¿usted confía en la mayoría de las personas? Chile arroja un porcentaje de un 12,9 % de confiabilidad, frente a países como Holanda, Suecia o Noruega, en que hay más de un 60% de confiabilidad. En términos de confianza en nuestras instituciones, la realidad es lamentable. Según la citada encuesta un 62 % confía poco o nada en el Gobierno; un 77% no confía en el Congreso, y la desconfianza alcanza un 81 % en los partidos políticos.

De cara al inicio del proceso constituyente, hay que señalar que estamos, ni más ni menos, que frente a un proceso de negociación que requiere, para ser exitoso, de altos grados de confianza interpersonal e institucional, de la que

carecemos. En este proceso negociador las distintas partes intervinientes -los denominados convencionales constituyentes- a través del diálogo y la deliberación, intentarán satisfacer sus intereses -o los del grupo que representan- a través de la generación de opciones de valor para todos los involucrados, que den como resultado consensos y acuerdos que reflejen esos intereses, ojalá, sin perjudicar las relaciones.

Entonces, y dado que es un proceso de negociación, es indispensable dejar atrás las estrategias confrontacionales, ya que solo generan juegos de suma cero en que unos intentan plasmar su concepción ideológica sin importar la del otro. Afortunadamente, la regla de los 2/3 invita a generar consensos. Es de esperar que artimañas procedimentales no la transgredan o que la imposibilidad de llegar a acuerdos no traiga aparejada una constitución muy generalista, vaga y poco útil, en la que se entregue a la ley común la definición de asuntos de relevancia institucional, cuestión que sería inconveniente ya que estos quedarían al arbitrio de mayorías parlamentarias circunstanciales.



Los pasos que siguen.

Lo próximo será escoger a los miembros de la Convención Constitucional, la que estará conformada únicamente por miembros elegidos popularmente. Dicha elección innovará incorporando paridad de género en el proceso de confección de las listas de candidatos y candidatas, y en la posterior elección de quienes serán los y las convencionales constituyentes, asegurando representatividad para ambos géneros. La fecha de dicha votación ya está decidida: será el próximo 11 de abril del 2021.



¿Después?

Primero, se los miembros electos deberán aprobar las normas y el reglamento de votación por dos tercios de los miembros del órgano constituyente. Este reglamento sentará las bases de cómo se llevará el proceso. Además, establece un mecanismo de control que estará a cargo de la Corte Suprema ante eventuales inobservancias del mismo.

¿Cómo será el proceso?

El órgano cuenta con nueve meses para realizar su tarea. Eventualmente, se podrá prorrogar por tres meses más y por una sola vez. Más detalles

del proceso propiamente tal son aun inciertos, de ahí la importancia del reglamento que regule los procedimientos de deliberación y votación.

¿La Convención tendrá algún límite en su redacción?

Varios y muy importantes. El eventual texto aprobado por la Convención, que se someterá al denominado “plebiscito de salida”, deberá respetar el carácter de República del Estado de Chile, su régimen democrático, las sentencias

judiciales firmes y ejecutoriadas y los tratados internacionales ratificados por Chile y que se encuentren vigentes. Tampoco se podrá poner término anticipado al período de las autoridades electas en votación popular, salvo que la institución a la que pertenecen sea modificada sustancialmente. El resto de las instituciones normadas en la Constitución deberán pactarse.

El escenario actual es sin duda incierto, sin embargo, mientras no se apruebe un nuevo texto

constitucional, la actual Constitución tiene plena fuerza normativa. Independiente de los resultados del plebiscito, el diagnóstico es bastante claro: es imperioso recuperar y reconstruir la confianza, lo cual requerirá un compromiso auténtico de todos los sectores de la sociedad. ■

Una versión original de esta columna fue publicada en El Mercurio.

Diplomado 2020

Está terminando octubre y con ello finalizó la versión de nuestro Diplomado en Negociación 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, amplíe 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 harto 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

El punto clave en las Negociaciones

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

Malcom Gladwell en su libro “The Tipping Point”, o como se traduciría al español, “El punto clave” o “El punto de inflexión” analiza cómo ciertas ideas o fenómenos actúan como epidemias, es decir, esparciéndose descontroladamente por la gente sin razón aparente.

El ver el conflicto bajo un prisma negativo no siempre es la mejor opción. El conflicto nos rodea al encontrarnos dentro de una sociedad, por lo que se convierte en algo del diario vivir. El considerar el conflicto como algo negativo puede comúnmente, se entiende el “conflicto” como algo malo. Esto llevar a las personas a tomar una actitud algo agresiva frente a este, o bien intentar evitarlo a como de lugar. Este puede surgir desde la más mínima diferencia de opiniones o bien formas diametralmente opuestas de entender la vida en sociedad, pero en ambos casos debemos tomarlo más como una oportunidad que como un problema.

Por esta razón, se hace imperante buscar herramientas que nos ayuden a que nuestras ideas llamen la atención de las personas. De esta forma, nos será más simple convencerlas de que nuestro punto de vista es el óptimo desde un punto medianamente objetivo.

Malcom Gladwell en su libro “The Tipping Point”, o como se traduciría al español, “El punto clave” o “El punto de inflexión” analiza cómo ciertas ideas o fenómenos actúan como epidemias, es decir, esparciéndose descontroladamente por la gente sin razón aparente. El libro ejemplifica desde el explosivo contagio de enfermedades de transmisión sexual a o bien el aumento exacerbado de ventas de una cierta marca de zapatos; desde el alza o descenso del crimen en determinados momentos y lugares, a fenómenos televisivos masivos.



Pero nuestras ideas también pueden esparcirse como epidemias, solo tenemos que entender ciertos factores que nos podrán ayudar.

Gladwell plantea algunos elementos para que algo, ya sea un concepto, idea, programa, hecho, o lo que sea, haga “Tip” o “explote”, esto es, que se expandan como si fuesen una epidemia. Para ello, es necesario considerar: Seleccionadas personas con características particulares, lo “pegajoso” del factor y el poder del contexto.

A continuación, explicaré estos 3 elementos para luego ver: ¿En qué se relaciona esto con las negociaciones?

Personas seleccionadas

Salta a la vista de todos que no todas las personas tienen una misma personalidad. A veces nos topamos con personas que parecieran conocer a todo el mundo. No significa que sean amigos cercanos de todos, simplemente se les hace fácil conocer gente. Ya sea en el metro, en el banco, en su trabajo, donde sea estas personas ven la oportunidad de expandir un vínculo. Ellos

son los conectores. También podemos encontrar aquellos que adoran el saber (¡de lo que sea!). Pero no quedan satisfechos con ello: Deben compartir su saber. No buscan nada a cambio. Sólo que más personas puedan ver lo maravilloso que él puede ver. Ellos son los expertos.

Finalmente, encontramos algunos que, aun cuando no tengan un conocimiento experto, son fantásticos convenciéndonos de la cosa más irrisoria. ¡A veces nos damos cuenta y otras no! Ellos son los vendedores.

¿De qué nos sirve esta información? Bueno, si bien la personalidad es algo casi inherente a la persona, si logramos identificarnos con alguna de estas 3 categorías (o ninguna), podremos buscar herramientas que nos permitan acercarnos a alguna de ellas debido a su fuerte poder para convencer.

En el día a día, el vendedor intentará convencer al experto de probar un cierto producto o de que cierto hecho es verídico, etc. En caso de lograrlo, el experto entregará esa información con sus cercanos, quienes, al saber su conocimiento acabado de las cosas, le tomarán el peso a la información. Finalmente, siempre habrá un conector que esparza la voz sobre que este producto es bueno,

ya que tenía entre sus conocidos más de un experto.

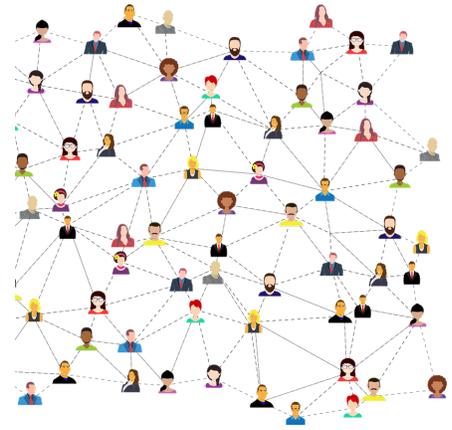
Lo pegajoso del factor

No todo lo que vemos, oímos o incluso hacemos es recordado para siempre. ¿Recuerdas qué almorzaste el 14 de agosto de 2014? Probablemente no. La razón de ello es que ese factor no es lo suficiente pegajoso, es decir, no creó el impacto suficiente en nosotros para ser recordado.

Algunas cosas que hacen que un factor sea pegajoso son:

1. Apoyo en las emociones
2. Repetición, sin llegar a la saturación.
3. Perfecta cantidad de complejidad.
4. Orden Coherente.
5. Presentación
6. Atención al detalle.
7. Practicidad.

El ejemplo utilizado por el autor en este caso es el programa “Plaza Sésamo” y con posterioridad “Las Pistas de Blue”. Ambos programas utilizaron los 7 puntos anteriormente expuestos para lograr su éxito, lo cual podemos notar en que hasta el día de hoy todos recordamos alguno de los dos programas y sus personajes.



El poder del contexto

Explicaré este factor con un ejemplo. Si observamos que por debajo de una puerta sale humo ya que se está incendiando, lo más lógico es que llamemos a los bomberos o bien intentemos auxiliar. Efectivamente, según estudios, el 75% de las personas reportarían el hecho. Pero si están en grupo, sólo un 38% de las veces será reportado. Esto ocurre porque “Cuando se está en grupo, la responsabilidad se hace difusa. Asumen que otro hará la llamada o bien se asume que, como nadie está actuando, no hay realmente un problema, sino que sólo es aparente”.

Así, un mismo factor lo suficientemente “pegajoso” o bien transportado por alguna de las personas que indicamos, podría no lograr el efecto deseado si el contexto en que se desenvuelve no es el óptimo.

¿Y las negociaciones?

Las negociaciones son un fenómeno social más, en que tenemos diversas ideas flotando y no todas terminan siendo determinantes al momento de llegar a un acuerdo. Los 3 elementos anteriormente planteados nos muestran qué factores debemos intentar identificar al momento de sentarnos a negociar. Sin embargo, entendemos que el tópico “Personas seleccionadas” es menos modificable que el resto, por lo que revisaremos con mayor profundidad los 2 restantes.

A continuación, dejo una batería de preguntas que lo pueden ayudar durante su negociación en función de los elementos planteados:

Lo pegajoso del factor:

- ¿Es nuestra idea digna de generar un impacto?
- ¿Hay alguna manera de presentarla de manera más atractiva para la otra parte?
- ¿He presentado mis ideas y hechos de manera ordenada y coherente para facilitar su comprensión?
- Las ideas que planteo, ¿son soluciones prácticas a nuestro conflicto?
- ¿Mi mensaje está siendo entendido?
- ¿Necesito repetir más veces mi mensaje? - ¿Estoy repitiendo

demasiadas veces el mensaje al punto que la otra parte perdió total interés?

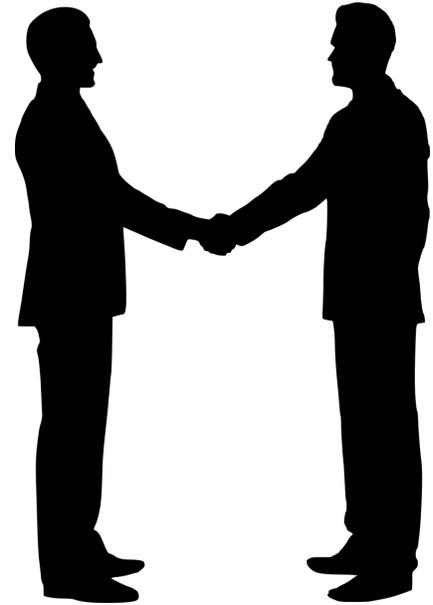
- ¿Es mi exposición lo suficientemente compleja para que la otra parte se mantenga atenta a mi planteamiento o viceversa?

El poder del contexto

- ¿Cómo se distribuye el poder en esta mesa negociadora?
- ¿Quién tiene el poder de decisión?
- ¿Están las condiciones físicas apropiadas para propiciar un acuerdo?
- ¿Ha ocurrido algún evento externo a la mesa negociadora (a nivel ciudad, país, mundial, etc.) que pueda ver afectados los ánimos al momento de negociar?
- ¿Tengo conocimiento de si la otra parte se encuentra o no de buen ánimo?

Las preguntas aquí planteadas no son las únicas que nos podemos hacer antes o durante una negociación, pero esperamos puedan servirles para lograr que sus ideas alcancen un punto “epidémico” en las negociaciones. Es necesario que el negociador sepa identificar elementos que le ayudarán a lograr un cierre exitoso, y creemos que buscar que sus ideas se

transformen en “epidemias” son una herramienta muy útil para esto.



Si llegan a alcanzar dicho punto, el punto clave o de inflexión, es muy probable que la otra parte ceda bastante. Ahora bien, todo dependerá de qué tan interesante es nuestra propuesta y de qué tanto valor estamos generando para todos. Todos buscamos un buen cierre, no importa cuánto nos presionen a algo que nos perjudique. ■

Limites en la negociación ¿Blanco o negro?

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

En este contexto, es que vale la pena preguntarse cuáles son los límites que se deben observar en una negociación. En efecto, hay algunos que son bastante evidentes: el uso de la fuerza o la violencia, por ejemplo. Otros, no lo serán tanto.

La negociación está presente en todos los aspectos de la vida humana. Desde la infancia temprana, se dice que el bebé negocia para obtener lo que necesita. Así, nuestra primera herramienta de negociación es el llanto. Conforme avanzamos en la vida, las negociaciones van creciendo en complejidad y relevancia. Unos, hacen de la negociación su profesión. Otros, simplemente lo hacen de forma más intuitiva.

Durante los últimos días, la contingencia nacional ha estado repleta de ejemplos importantes de negociaciones. La acusación constitucional contra el exministro Mañalich, la bullada reforma a Carabineros, la negociación del retiro del 10% de las AFP, o la nueva negociación respecto de la posibilidad del segundo retiro. Probablemente, una de las más importantes sea el nuevo proceso constituyente, que es, en esencia, una negociación -y de las más complejas-.

En este contexto, vale la pena preguntarse cuáles son los límites que se deben observar en una negociación. En efecto, hay algunos que son bastante evidentes: el uso de la fuerza o la violencia, por ejemplo. Sin embargo, este límite se hace evidente porque el acto cuestionable en sí puede llegar a ser incluso constitutivo de delito, lo que es perseguido por el poder punitivo del Estado.

Por otro lado, hay algunos límites que no son tan claros. ¿Se puede mentir con el objetivo de fortalecer una posición? ¿Se puede negociar con el objetivo de obtener información relevante de la otra parte, para luego retirarse de la negociación? ¿Se puede retractar del acuerdo alcanzado, bajo la excusa de que no se cumplieron las solemnidades a las que el acto jurídico negociado

estaba sujeto, como lo sería el caso de una compraventa de bienes inmuebles?

Una primera aproximación a estas respuestas se puede dar desde la ética. Aquí la regla básica es clara: la reciprocidad, es decir, tratar al otro como nos gustaría ser tratados y, por otra parte, no hacer al otro lo que no nos gusta que nos hagan.

Aunque esta regla puede ser bastante básica y conocida por todos, puede no ser suficiente. Chile es un país con características bastante peculiares: baja confianza interpersonal, institucional y sistémica. Altos niveles de judicialización, y una cultura de gestión de conflictos que tiende a la heterocomposición del mismo, es decir, a poner en manos de un juez la decisión final.



¿Qué dice la ley sobre la negociación? La verdad es que no mucho. Lo más cercano a la regulación en la materia fue dada por la dictación del Código del Comercio, que contiene las reglas de formación del consentimiento. Existen otras normas particulares que tratan la negociación en materia de sociedades anónimas, procedimiento concursal, y otras materias, sin embargo, su alcance y efecto no es claro.



Como es usual en derecho, la doctrina y la jurisprudencia han tomado un importante protagonismo en la materia, desarrollándose las denominadas negociaciones preliminares, las que han sido reconocidas también a nivel jurisprudencial, e incluso, concediendo indemnizaciones de perjuicios en razón de la denominada responsabilidad precontractual.

No obstante, aún no se ha logrado identificar claramente cuáles son estos eventuales deberes u obligaciones que existen en las negociaciones, siendo una materia que aún tiene mucho desarrollo por delante. Por lo pronto, se plantean algunas preguntas: ¿Existen distintos tipos de negociaciones que puedan ser clasificadas bajo elementos comunes? ¿En ciertas situaciones particulares surgirían obligaciones particulares al momento de negociar? ¿En cuáles no?

Ciertamente hay negociaciones que pueden tener efectos legales. Comprender cuáles y bajo qué circunstancias son estas negociaciones no solamente contribuye en el campo del derecho, sino que también sienta las bases para entender cuáles son las conductas esperadas, o deseadas por la sociedad. De todas formas, el estudio debe ser interdisciplinario, y abordar este fenómeno en su dimensión más amplia, que como se ve, excede con creces a lo jurídico. ■

Actualidad del programa

Terminó el primer bimestre del segundo semestre, y con ello los dos cursos dictados por los profesores Cristián Saieh, Director del Programa de Negociación UC y Carolina Barriga, profesora miembro del Programa.

Dichos cursos son: “Estrategias de Negociación y Mediación” dictado para estudiantes del Magíster en Derecho con mención en derecho para la Empresa. También se dictó el “Taller de Negociación”, para estudiantes del Magíster en Administración de la Construcción UC (MAC UC).

Estos cursos tienen por objeto el desarrollar las habilidades correspondientes al “Sistema de Negociación UC”, a través del aprendizaje de modernas herramientas teóricas y prácticas, que permiten construir acuerdos beneficiosos, eficientes y duraderos, tanto al interior de las organizaciones, como con clientes y proveedores.

A propósito de la crisis sanitaria que afecta a Chile y el mundo, ambos cursos se dictaron por en forma remota, utilizando la plataforma Zoom con resultados muy exitosa, permitiendo a los estudiantes realizar actividades prácticas como juegos de roles en forma segura.

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 ediciones anteriores aquí.

Últimas ediciones:

[N° 22](#): Dejemos de creer que nuestras ideas son superiores.

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

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

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

Coordinador de Investigación

Felipe Martínez A.
famartinez@uc.cl

Coordinadora Académica

Camila Leyton N.
cfleyton@uc.cl