

Chile—Bolivia. La agenda para el 2019

Durante los últimos años las relaciones entre Chile y Bolivia han sufrido a propósito de la judicialización de los conflictos existentes entre ambos países. A fines del año 2018 se dio a conocer el fallo de La Haya respecto de una de las disputas que mantenía a los dos países en litigio. Bolivia llevó a cabo un importante despliegue comunicacional y mediático encabezado por el mandatario del país trasandino, que finalmente se encontró con una derrota.

Por Cristian Saieh, Director del Programa de Negociación UC

El pasado 1 de octubre de 2018 se conoció la sentencia de la Corte Internacional de Justicia de La Haya (CIJ) respecto la demanda interpuesta por Bolivia contra Chile, la que rechaza la pretensión de la demandante en cuanto a la existencia de una obligación de negociar por parte de Chile.

Los días previos estuvieron marcados por un intenso despliegue comunicacional. Bolivia buscó inteligentemente fuentes de poder para lograr una situación favorable a su pretensión. Preparó exhaustivamente todas las aristas del caso, y buscó distintos aliados en su causa; tales como distintos países o personalidades, como el Papa Francisco. Además, intento hacer uso de su BATNA o plan B, buscando durante largo tiempo llegar a un acuerdo negociado, lo que finalmente no ocurrió.



Sin perjuicio de los esfuerzos realizados por el país altiplánico, el resultado fue finalmente favorable para nuestro país. Si bien había confianza en la solidez de los argumentos jurídicos chilenos y en el vigente del Tratado de 1904, pocos previeron un resultado tan favorable, toda vez que existieron al menos dos factores que agregaban tensión e incertidumbre al asunto:

1. La anterior experiencia con la CIJ, referente a la demanda marítima entablada por Perú, en la que el fallo otorgó más de 50 mil kilómetros cuadrados de mar a Lima, pese a haber reconocido la validez de gran parte de los argumentos chilenos. Por ello dicho fallo fue calificado de políticamente correcto y salomónico.
2. Chile opuso excepciones preliminares apuntando a la inadmisibilidad e improcedencia de la demanda boliviana, las que fueron finalmente rechazadas por la CIJ, situación que fue percibida como un primer triunfo boliviano.

El fallo, vino a poner término –al menos en lo jurídico–, a un conflicto que fue puesto en el centro de la agenda políti-

EN ESTA EDICIÓN:

Chile-Bolivia. La agenda para el 2019. [página 1]



La mediación en el conflicto entre inversionista y Estado.

[página 3]

Modernización al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental, la PAC temprana, y los Court Annexed Mediation.

[página 6]



Huelga en Valparaíso: Miremos los intereses en su dimensión temporal.

[página 8]



Talleres para empresas e instituciones.

[página 10]

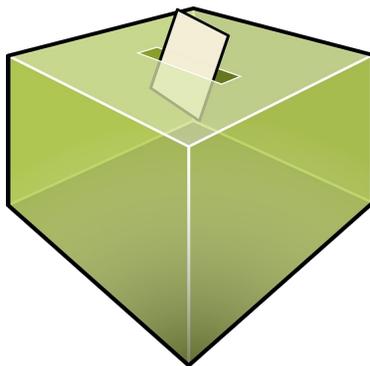
ca del presidente boliviano. Sin embargo, las relaciones entre ambos países se han visto enrarecidas luego de cinco años de litigación internacional, que produjeron un daño en la relación y confianza mutua entre ambos países.

En consecuencia, los resultados de esta sentencia van más allá de lo jurídico. El próximo año hay elecciones presidenciales en Bolivia y, evidentemente este conflicto internacional marcará las decisiones que tomará el país vecino en adelante. En diciembre de 2018, se conoció la decisión del Tribunal Supremo Electoral, que habilita al actual presidente Evo Morales a postular a la reelección para su cuarto periodo presidencial, sin embargo, durante febrero del año 2016, el pueblo boliviano votó en contra de esta posibilidad. La comunidad internacional, y el pueblo boliviano han percibido esto como un acto que podría atentar contra la democracia, por carecer de legitimidad constitucional.



Luego del fallo, vinieron las declaraciones del canciller boliviano, Diego Pary, quien señaló que Bolivia no tiene ninguna obligación que cumplir con el mismo. Estas declaraciones olvidan el peligro de desconocer los **criterios legítimos** en las negociaciones —en este caso el fallo—, pues son justamente estos los que permiten llegar a acuerdos razonables para las partes en las negociaciones difíciles. En este sentido,

en base a dichos criterios legítimos, hoy Chile cuenta con un criterio irrefutable para poner fin a la controversia territorial.



Así las cosas, pareciera que Bolivia sigue manteniendo una estrategia de negociación competitiva, aún a pesar de una sentencia adversa, de un tratado ya firmado que invalida su pretensión y de una nula legitimidad jurídica en sus argumentos. A esto, se suma la posibilidad de que el actual presidente Evo Morales, sea reelecto nuevamente, lo que supone también, el desconocer criterios de legitimidad propios dados por la Constitución boliviana.

Todo esto, propicia un escenario incierto respecto del futuro del desarrollo del conflicto entre ambos países, toda vez que el actuar del país trasandino podría ir encaminada a seguir una agenda personal, lo que implicaría ir en desmedro del ordenamiento jurídico. La opinión del pueblo boliviano no se ha hecho esperar: abundantes protestas, daños al patrimonio público y privado, y una baja en las encuestas de popularidad podrían dar por terminada las aspiraciones del actual mandatario para este año. ■

Esta columna contó con la colaboración de Felipe Martínez, Coordinador de Investigación del Programa de Negociación UC, y fue desarrollada en base a una publicación realizada en la Clase Ejecutiva de Emol durante octubre del 2018.

Actualidad del Programa

Anuario de Negociación 2019

Finalmente concluyó la convocatoria para la recepción de artículos a la tercera edición del Anuario de Negociación y Resolución de Conflictos. Agradecemos a todos los autores que han aportado a la discusión enviando sus contribuciones.

En marzo se encontrará disponible online para ser descargado en la página del Programa de Negociación UC, y también estará a disposición su versión física.

Investigación aplicada

Investigadores del Programa de Negociación, junto a los profesores Carlos Frontaura, Decano de la Facultad de Derecho, Liliana Guerra, académica de la Escuela de Trabajo Social, y Nicolás Frías, Subdirector del Programa de Reformas a la Justicia, desarrollaron durante el presente año una investigación en el contexto del Concurso de Políticas Públicas UC del año 2018, en el proyecto: “Hacia un modelo integral de política pública para la mediación: un análisis de las instituciones sectoriales de mediación”.

En este contexto, el 6 de noviembre se realizó un seminario de presentación de resultados, cuyo informe se publicará en el libro “Propuestas para Chile 2019” en marzo de 2019.

Además, este 28 de enero el equipo compuesto por los profesores Liliana Guerra, académica de la Escuela de Trabajo Social, Macarena Letelier, Juan Pablo Schaeffer, Carlos Frontaura, Nicolás Frías, y Juan Ibáñez, académicos de la Facultad de Derecho UC, además de Cristián Saieh, Benjamín Astete y Felipe Martínez, del equipo del Programa de Negociación UC, se adjudicaron por segundo año consecutivo el Concurso de Políticas Públicas, con el proyecto: “El panel comunitario como alternativa para la solución de conflictos socioambientales”, que busca adaptar el modelo de los *Dispute Boards* a las necesidades particulares de la conflictividad socioambiental.

La mediación en el conflicto entre inversionista y Estado

El Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico ha tenido más de un inconveniente en su tramitación. En primer término, estuvo configurado e influenciado fuertemente por Estados Unidos, país que con la elección de Trump se bajó de la mesa de negociación. Esto terminó modificando el escenario y los alcances esperados del tratado, además de disminuir a once los países miembros. Una vez que se cumplieron los requisitos, entró en vigor el 30 de diciembre del 2018. Sin embargo, aún son importantes las críticas que se le hacen a este Tratado, que aún no es ratificado por Chile.

Por Nicolás Frías, Subdirector del Programa Reformas a la Justicia UC.

Entrada en vigencia

Así, luego de que este fuese firmado en nuestro país a comienzos de año, tuvieron que pasar ocho meses hasta que Australia ratificara el tratado, sumándose a la lista de países que ya lo habían hecho (México, Japón, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur), de manera tal que empezó a correr el plazo de 60 días dispuesto en el mismo para su entrada en vigor, la que se materializó así el 30 de diciembre recién pasado. Chile, por



su parte, aún no lo ha ratificado. Una de las razones es la multiplicidad de críticas de las que ha sido objeto.



Las críticas

La primera de ellas, dice relación con los mecanismos que el Tratado prevé para resolver los conflictos que tengan lugar entre un inversionista y un Estado parte (“Investor-State Dispute Settlement”). Estos cobran relevancia, por ejemplo, toda vez que un Estado realice algún cambio normativo de manera soberana, que pueda causar perjuicios a los intereses de un inversionista extranjero. Buscando fomentar las inversio-



nes, los Estados, en un intento por dotarlas de un marco de certeza jurídica, han ratificado tratados que suelen otorgar jurisdicción a un tribunal ad hoc para que resuelva las controversias que puedan tener lugar entre ellos y los inversionistas. Este tipo de conflictos no son aislados, ni tampoco una novedad. Por ejemplo, en Alemania hace algunos años se tomó la decisión de abandonar la energía nuclear, la cual estuvo motivada principalmente por el desastre de Fukushima en Japón. Esta decisión, que en el caso obedece a la soberanía propia del Estado alemán, fue percibida como un acto expropiatorio por parte de los inversionistas, quienes liderados por la firma sueca generadora de energía Vattenfall, dedujeron demandas por al menos 20.000 millones de Euros ante la CIADI, a fin de obtener un resarcimiento proporcional al daño que les habría producido el cambio normativo.

Bajo este contexto, la tendencia en las negociaciones internacionales ha sido incorporar mecanismos de solución de



controversias que permitan proteger de mejor manera a las empresas e inversionistas en sus relaciones con estados y dotar a ambas partes de mecanismos más eficaces y eficientes para resolver dichas diferencias. Este desarrollo ha permitido fortalecer la certeza jurídica para los inversionistas y potenciar la competitividad de los estados como receptores de inversiones. Actualmente, se ha señalado que los TLCs y APPRIs deberían tender a incorporar mecanismos de solución amistosa como paso previo o complementario al arbitraje internacional para la solución de controversias inversionista-Estado.

Resolviendo el conflicto

Así, el desarrollo de métodos adecuados de resolución de conflictos en esta área ha sido paulatino y significativo. En efecto, en algunos tratados se incluye la posibilidad de intentar resolver las diferencias mediante mediación, como ocurre en el TLC entre Chile y Colombia. y en el nuevo acuerdo de libre comercio entre Canadá y la Unión Europea (Comprehensive Economic and Trade Agreement o CETA). Por otra parte, la International Bar Association (IBA Investor-State Mediation Rules), la Corte Internacional de Arbitraje de 2014 (ICC Mediation Rules) y en menor medida normas especiales del propio Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativa a Inversiones del Banco Mundial (CIADI), se han hecho cargo de las dificultades has-

ta aquí planteadas y han adoptado también este mecanismo. Por último, el Instituto Internacional de Mediación (IMI), una de las principales entidades acreditadoras de mediadores en asuntos internacionales y comerciales, publicó en septiembre de 2016 un documento en el que propone criterios para el desempeño de los profesionales que intervengan en el proceso de mediación Inversionista-Estado.

De esta forma, la mediación se posiciona como una importante alternativa para hacer frente a los desafíos que plantean los conflictos entre inversionistas y Estados, permitiendo, por una parte, fortalecer la certeza jurídica, mediante el resguardo de la confianza y los legítimos intereses de ambas partes, y por otro, establecer un mecanismo que permite salvaguardar la soberanía de cada Estado. De esta forma, se otorga a las partes un mecanismo flexible, que les entrega la oportunidad de salvaguardar sus intereses -los que, por la habitual envergadura de estas disputas, son altamente estratégicos- y también evitar los altos costos -principalmente los económicos, pero también los intangibles- asociados a someter una controversia de esta naturaleza a un procedimiento judicial o arbitral. ■

¹ Otero H. (2014): “La solución amistosa de controversias inversionista-estado”, en *Acuerdos: Revista de Derecho Económico Internacional, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia*. N° 3, pp. 13-22.

² *Harvard Law Review: Mediation of Investor-State Conflicts*. Note. Vol. 127, N° 8, p 2551.

³ Castillo Y. (2018), La mediación en la solución de controversias inversionista-Estado, ¿en dónde está Colombia?, CIAR-Global.

Esta columna contó con la colaboración de Felipe Martínez, Coordinador de Investigación del Programa de Negociación UC.



FACULTAD DE DERECHO
PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CHILE

CAM
SANTIAGO
CENTRO DE ARBITRAJE Y MEDIACIÓN
CAMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO



DIPLOMADO

NEGOCIACIÓN

MENCIÓN EN MEDIACIÓN

ACTUALÍZATE CON LOS MEJORES

HAZ LA
DIFERENCIA

MÁS INFORMACIÓN AQUÍ

Solicita más información en educacioncontinuderecho@uc.cl

Educación Continua Derecho UC
Informaciones: 2 2354 2329 - www.extensionderecho.uc.cl
Casa Central UC, Edificio Facultad de Derecho Piso 5,
Avda. Libertador Bernardo O'Higgins N° 340, Santiago, Chile



Universidad con
Máxima acreditación en
todas las áreas / 7 años
HASTA NOV. 2018

Modernización al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental, la PAC temprana, y los Court Annexed Mediation

El proyecto de ley ingresado en julio del 2018 al Congreso que moderniza el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental establece que los proyectos que busquen ser evaluados deban incluir una etapa de participación ciudadana temprana. Así, producto de este proceso de diálogo se deberá incorporar un documento llamado Términos de Referencia Ambientales, el que contendrá los distintos acuerdos que se hayan logrado. Este tendrá que ser evaluado por el Tribunal Ambiental competente para ser autorizado e ingresar posteriormente al SEA. De esta forma, el autor plantea la interrogante respecto de determinar, si es pertinente que un lugar que históricamente y simbólicamente tiene una labor resolutoria de conflictos, como un tribunal, sea el idóneo para esta labor, la que quizás podría estar radicada en una entidad distinta. Existe una posibilidad de que, por ser el tribunal que resuelva estas materias, aumente el conflicto judicializado en materia socioambiental.

Por Gonzalo Pérez Cruz, Abogado LL.M. Departamento Legal Ambiental Orsini, Tagle & Yutronich Abogados.

El proyecto

El Proyecto de Ley ingresado al Congreso con fecha 27 de julio del presente año que moderniza el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental, establece en su artículo 25° octies lo que sigue: *“Los proyectos o actividades en que la intención del proponente sea evaluarlos a través de un Estudio de Impacto Ambiental, deberán **someterse a una etapa de participación ciudadana en forma previa** a su ingreso al procedimiento de evaluación ambiental, lo cual deberá ser informado al Servicio de Evaluación Ambiental, y que tendrá por objeto generar un proceso de diálogo temprano entre comunidad y proponente, con la finalidad de generar un acta y eventuales acuerdos como resultado de dicha participación, todo lo cual deberá ser incorporado en un documento denominado **Términos de Referencia Ambientales**, los que servirán de base para la preparación y presentación del Estudio de Impacto Ambiental respectivo, que deberá someterse al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental, conforme a las reglas de la presente ley”.*

Señalados términos de referencia, deberán ser elevados en consulta al Tribu-

nal Ambiental competente, según lo señala Artículo 25° decies.- *“Una vez protocolizados, los Términos de Referencia Ambientales, deberán ser **elevados en consulta al tribunal ambiental competente para su autorización. Una vez autorizados, el documento protocolizado y la copia autorizada de la resolución del tribunal ambiental deberán ser presentados ante el Servicio de Evaluación Ambiental, para su registro y conocimiento, del cual se publicará su extracto en el Diario Oficial”.***

El SEIA

Para ponernos en contexto y aclarar al

lector de esta modificación al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental, es necesario primero saber algunas consideraciones preliminares.

“El Servicio de Evaluación Ambiental - SEA- es el servicio público encargado entre otras cosas de aplicar la Ley 19.300 -Ley de Bases Generales del Medio Ambiente- la cual establece en algunos artículos que determinados proyectos deben ser evaluados ambientalmente. Las principales funciones del SEA son, entre otras, la de administrar el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental, proceso de evaluación sistémico que en base a un Estudio o Declara-



ción de Impacto Ambiental determina si el impacto ambiental de una actividad o proyecto se ajusta a la normativa vigente. Además, y como una de las funciones más importantes, está la de fomentar y facilitar la Participación Ciudadana -PAC- derecho de la ciudadanía de informarse de proyectos de cierta envergadura y de realizar consultas, las que obligan al SEA a dar respuesta (considerar) las observaciones ciudadanas y el derecho de reclamar para quienes consideren que sus observaciones no fueron debidamente consideradas”¹.

El hecho de utilizar a los Tribunales Ambientales como revisores -especie de certificadores o notarios- de los Términos de Referencia (en adelante TDR²), nos parece una decisión peligrosa, insinuando la existencia de un posible conflicto, errando en el Órgano revisor como sería el Tribunal Ambiental. La función principal de los Tribunales Ambientales es la de resolver conflictos ambientales. En el caso de la revisión de los Términos de Referencia, creemos se está utilizando de mala forma al órgano jurisdiccional, ya que, en el Proceso de

Participación Ciudadana Temprana, no existe un conflicto, lo que podría confundir a las Comunidades y Titulares de proyectos.

Como solución, creemos que un órgano autónomo, como un Servicio de Participación Ciudadana cercano a la comunidad, podría ser una alternativa distinta del órgano jurisdiccional, la que valide los TDR y en el evento de que a través de la PAC Temprana surja un conflicto, creemos que la Mediación “Court Annexed Mediation” o Mediación anexada a los Tribunales Ambientales, es un buen camino para fomentar la resolución de los conflictos a través de terceros imparciales, empoderando las posiciones, intereses, opciones y acuerdos de las partes en conflicto, de manera previa y obligatoria a los procesos jurisdiccionales, dando fuerza a las Comunidades y Empresas para resolver sus controversias de índole ambiental. ■

¹<http://www.sea.gob.cl/participacion-ciudadana>

²El contenido de los TDR: a) La descripción de la propuesta inicial del proyecto o actividad; b) Una sistematización de las actuaciones efectuadas; c) Listado de los participantes o sus representantes, según corresponda; d) Las materias identificadas como de importancia ambiental por los organismos que participaron en la etapa y sus recomendaciones para la evaluación; e) Las preocupaciones manifestadas por los actores involucrados; f) El listado de comunidades identificadas en el área de eventual impacto de la propuesta inicial del proyecto o actividad; g) El resultado de la etapa de Participación Ciudadana Anticipada con sus eventuales acuerdos voluntarios; h) Las eventuales modificaciones efectuadas por el Proponente a su propuesta inicial de proyecto o actividad luego de la etapa de Participación Ciudadana Anticipada, incluyendo localización, diseño, tecnología u otros y; i) El aporte económico y social del proyecto definitivo que se va a presentar a evaluación, así como su contexto ambiental.

FACULTAD DE DERECHO
PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CHILE

DIPLOMADO
NEGOCIACIÓN
MENCION EN NEGOCIACIÓN
ESTRATÉGICA AVANZADA
Y LIDERAZGO

ACTUALÍZATE CON LOS MEJORES

HAZ LA DIFERENCIA

Huelga en Valparaíso: Miremos los intereses en su dimensión temporal

El 2018 en la quinta región terminó marcado por el conflicto. En Valparaíso tuvo lugar un nuevo conflicto, esta vez distinto a la anterior "crisis de los cruceros" en donde los trabajadores portuarios abogaron por mejores condiciones laborales. En su momento, el conflicto escaló tanto, que incluso amenazó con suspender ya clásicas celebraciones de Año Nuevo, que tienen lugar en el borde costero. Finalmente, esto no sucedió. Se logró llegar a acuerdo. Sin embargo, ¿Qué intereses fueron satisfechos? ¿Se terminó el conflicto? ¿Cómo puede tener lugar un conflicto de esta magnitud en una empresa que ganó el premio "Best First Job Employers"?

Por Marcelo Marzouka. Abogado de la Junta de Auditores de la Organización de las Naciones Unidas.

El día 19 de diciembre de este año los trabajadores portuarios de Valparaíso dieron a conocer su rechazo frente a la propuesta de la empresa Terminal Pacífico Sur (TPS), generada a partir de un preacuerdo elaborado en conjunto con los ministros del Trabajo, y Transportes y Telecomunicaciones.

La propuesta incluía la conformación de una mesa de trabajo permanente, en la que participarían los trabajadores, la empresa y el Gobierno, para evaluar las condiciones laborales, el acceso a cursos de capacitación, un préstamo blando de parte de la empresa, y un bono por término de conflicto.

La huelga, iniciada el 16 de noviembre, significó la paralización de varias actividades portuarias de Valparaíso y pérdi-

das para el comercio y el turismo de la zona. Recientemente, los microbuseros amenazaron con paralizar a partir del viernes 21 de diciembre, motivados por los numerosos incidentes que se han registran en las calles de Valparaíso.

Un conflicto prolongado

Cabe recordar que el año 2017 se vivió la llamada "crisis de los cruceros", que significó afectar a 3 mil los pasajeros de cruceros por el paro portuario en Valparaíso, con importantes consecuencias para el comercio de la región.

A ello se suma que a fines del mismo año también se incurrió en paralizaciones en los puertos nacionales, a partir del llamado de los trabajadores de la

Unión Portuaria de Chile y que significó el cese de actividades por varios días en Iquique, Antofagasta, Caldera, Chañaral, Tocopilla, Huasco, Lirquén, Penco, Coronel, San Vicente, Talcahuano, Huachipato, Corral, Valdivia, Calbuco, Puerto Montt y Punta Arenas.

Este conflicto, entonces, se inicia con las tensiones acumuladas por la realidad laboral porteña, a lo que se suman las particularidades de los trabajadores eventuales. Más aún, debieron pasar varias semanas para que, en el conflicto actual, trabajadores y empresa negociaran, existiendo llamados incluso del alcalde Jorge Sharp. Lo anterior evidencia una deficiente gestión del conflicto y de los intereses, lo cual sorprende de la empresa TPS que el año 2015 recibió el premio de "Best First Job Employers".





No estamos viendo los intereses, de nuevo

Sin perjuicio del preacuerdo, la oferta de la empresa habría sido rechazada por las bases sindicales. Según señaló a CNN Chile Francisco Báez, secretario de uno de los sindicatos de trabajadores: "Por consenso se dijo anoche que la propuesta no iba a ser aceptada por los trabajadores".

Para mitigar los efectos de la huelga y de la disminución en los turnos de reemplazo, la empresa TPD habría ofrecido a los trabajadores que se reincorporaran un préstamo de \$350.000 y una gift card de \$200.000, además del aguinaldo, a la caja de mercadería que normalmente la empresa concede en estas fechas y al préstamo de \$200.000 al que pueden acceder los eventuales de Valparaíso en diciembre. Sin embargo, dichas ofertas no habrían tenido mayor efecto.

Lamentablemente, ninguna de estas medidas se hace cargo del punto clave en esta situación, que es la actual regulación de la modalidad de los trabajadores eventuales. De esta manera, los intereses subyacentes de los trabajadores se refieren a mayores garantías frente a la incertidumbre de esta modalidad de trabajo. Es por ello que una gestión integral del conflicto debiera hacerse con una mirada a largo plazo, lo que

pone en perspectiva nuevamente la importancia de la dimensión temporal del conflicto y de los intereses involucrados.

En ese sentido, el Ministro del Trabajo, Nicolás Monckeberg, reconoció la necesidad de revisar el trabajo eventual como modalidad de contratación, pues puede generar relaciones conflictivas en el ámbito laboral, dadas las diferencias que tienen con los trabajadores estables.

A medida que el mercado exige cada vez mayor dinamismo en las relaciones laborales (y como señala Richard Sennett, también en las relaciones personales), las instancias de flexibilidad laboral favorecen la adaptabilidad de trabajadores y empresas. Sin embargo, éstas esconden también el peligro de la precarización y discriminación arbitraria, desafíos frente a los cuáles el sector privado y las políticas públicas deben actuar.

El acuerdo

Finalmente, tras 35 días de movilizaciones se logró llegar a un acuerdo, el cual comprende un préstamo de \$550.000, una gift card de \$250.000, un aguinaldo de \$75.000 y una caja de mercadería. Estos beneficios debían estar entregados a más tardar el 24 de diciembre. Por distintos motivos, esto no sucedió, lo que hizo peligrar la estabilidad del acuerdo ante el ries-

go de nuevas movilizaciones por los trabajadores que quedaron excluidos del pago de los beneficios.

Además, se aceptó la propuesta de realizar cursos de capacitación, los que contemplan un bono de \$375.000 a aquellos que los realicen, y se dispuso la creación de una mesa de trabajo que represente a los distintos estamentos involucrados.

En suma, las movilizaciones hoy finalmente han terminado. Las celebraciones de Año Nuevo se realizaron con normalidad, y paulatinamente vuelve a la normalidad la actividad portuaria. Sin embargo, el conflicto subsiste. La negociación realizada no fue capaz de dar certezas a los intereses de los trabajadores. Sin embargo, a pocos días de alcanzado el acuerdo, se encendieron las alarmas ante eventuales nuevas manifestaciones, toda vez que no se habrían cumplido las condiciones del acuerdo con algunos trabajadores. Finalmente, el conflicto no siguió escalando. La estrategia de negociación optó por dar una rápida solución al conflicto, privilegiando otros intereses, como por ejemplo, el normal funcionamiento del Puerto. Sin perjuicio de lo anterior, las relaciones se han visto fuertemente dañadas. La ejecutabilidad del acuerdo aún es incierta, y la calma temporal. ■

Talleres para empresas e instituciones.

Continúa la formación de tu equipo en negociación y solución de conflictos con nuestros programas cerrados.



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 DEL 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 todas las ediciones anteriores aquí.

Últimas ediciones:

[N° 16](#): Resolución de conflictos ambientales

[N° 17](#): Resolver conflictos en un mundo intercultural

[N° 18](#): Confianza y conflicto.

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

Subdirector

Benjamín Astete H.
bastete@uc.cl

Coordinador de Investigación

Felipe Martínez A.
famartinez@uc.cl