

### Conflicto en Venezuela

*La situación en el último tiempo se ha tornado crítica en Venezuela. Desde los tiempos de Chávez hasta los actuales tiempos de Maduro, el panorama ha cambiado considerablemente. Distintos intentos de tomar un camino negociado han fracasado en razón de la intensidad y la forma en la que se ha manifestado el conflicto.*

*Por* Darío Rodríguez, PhD. en Sociología de la Universidad de Bielefeld, Alemania.

Durante los últimos años, los titulares de las noticias internacionales han sido acaparados en numerosas ocasiones por Venezuela. Desde los primeros momentos de la “revolución bolivariana”, dirigida por Hugo Chávez, sus propuestas llamaron la atención mundial.

Por eso, la muerte de Chávez y el comportamiento seguido por su sucesor, Nicolás Maduro, fueron seguidos con interés por la opinión pública global. No es necesario hacer un recuento de lo sucedido en ese país hasta el momento actual, para saber que se ha producido un creciente distanciamiento entre gobierno y oposición.



#### La negociación

Los intentos de negociación no han prosperado y la consecuencia es un conflicto de proporciones que mantiene dividido al país, sin que se vea una salida fácil. Diversos gobiernos han adoptado una posición ante el problema, pero tampoco logran llegar a un consenso acerca de lo que podría hacer la ONU u otras organizaciones transnacionales.

#### Dimensiones del conflicto

Hay dos dimensiones claves que sirven para comprender los conflictos. La primera es la intensidad y se refiere a la importancia que un conflicto tiene para los involucrados. Una intensidad alta significa que lo que está en discusión es tan importante, que la parte afectada estima que perdería su razón de ser si se viera obligada a ceder.

Debido a ello, ambas partes deberían emplearse a fondo en la búsqueda de una solución pacífica. En la negociación, se debiera encontrar los mejores argumentos para convencer a la otra parte de buscar en conjunto una solución mutuamente conveniente.

El poder relativo de las partes puede ayudar a resolver una situación difícil. La democracia es un sistema de poder representativo en el que la decisión

#### EN ESTA EDICIÓN:

**Nuevo Diplomado: Mediación en conflictos socioambientales**

[página 3]

**Recurso de protección en conflictos socioambientales: Caso dunas en Concón.**

[página 4]



**Tercera edición Anuario de Negociación y Resolución de Conflictos**

[página 6]

**En la vida, uno obtiene lo que negocia, no lo que merece.**



[página 7]

**Jornadas Nacionales de Mediación y Resolución Pacífica de Conflictos**

[página 8]

**Talleres para empresas e instituciones.**

[página 9]



final es adoptada de acuerdo al número de votos que cada parte obtiene como respaldo a sus planteamientos.

La otra dimensión se refiere al modo de expresión del conflicto. Se trata del grado de violencia que cada parte está dispuesta a ejercer, para hacer prevalecer su posición. La violencia es baja, si el tema se dirime en un clima social respetuoso, donde cada parte hace ver calmadamente sus intereses y luego escucha con atención los argumentos de la otra.

Cuando la violencia es alta, la otra parte deja de ser vista como un interlocutor válido. No se intenta persuadirlo para que acepte lo que se le propone, sino sencillamente intimidarlo para que se vea obligado a ceder. Incluso, se puede llegar al extremo de querer eliminarlo, porque se ha convertido en un obstáculo, vale decir, un objeto con quien no se conversa sino al cual hay que destruir.

#### En Venezuela

Al examinar la situación venezolana desde estas dimensiones, salta a la vista que el conflicto reviste gran intensidad



para ambas partes. Ninguna de ellas parece estar dispuesta a ceder en sus pretensiones y por eso no han fructificado las negociaciones. Incluso cada una de las partes ha llegado a desconocer la legitimidad de la otra, lo cual ha reforzado las posibilidades de llegar a la violencia.

La violencia, por su parte, ha estado presente en el curso del conflicto recurriendo por momentos o disminuyendo en otros, pero sin desaparecer del todo. Ha habido duros enfrentamientos, muertes y destrucción, con amenazas de hacer la lucha cada vez más cruenta.

Una solución violenta, sin embargo, es sumamente inestable. Los balances de poder varían y la destrucción se convierte en algo habitual. Los argumentos carecen de interés. Es inevitable recordar la sabiduría de Unamuno: *“Venceréis, pero no convenceréis”* ■

*Este artículo se publicó originalmente en una columna de La Clase Ejecutiva de Emol durante abril del año 2019.*

### Actualidad del Programa

#### Dirección del Trabajo (DT) continúa la formación de conciliadores, mediadores y encargados de mesas de trabajo

Durante mayo, junio y julio, el Programa de Negociación de la Pontificia Universidad Católica de Chile dictó exitosamente distintos talleres, los que fueron especialmente diseñados para los Conciliadores, Mediadores y Encargados de Mesas de Trabajo de dicha institución. Lo anterior, reafirma la relevancia que tienen el estudio y la enseñanza de los mecanismos colaborativos para la resolución de los conflictos laborales, manifestando el interés de la Dirección del Trabajo y nuestro país con ellos.



## Nuevo Diplomado: Mediación en conflictos socioambientales

Los conflictos socioambientales nos presentan un contexto que parece ser cada vez más complejo y dinámico, que impulsa la necesidad de instalar procesos de diálogo y mediación como desafíos pendientes para sus posibilidades de transformación.

En Chile, el año 2018 el Instituto Nacional de Derechos Humanos identificó 116 conflictos socioambientales, a lo largo de todo el país. En 2019, la Fundación Heinrich Böll identificó en México y El Caribe más de 879 conflictos socioambientales generados por proyectos mineros y energéticos en los últimos 12 años. Esto nos demuestra que este escenario no es único en Chile, sino que es compartido a nivel internacional.

Es por esto que el Centro de Políticas Públicas UC, con la contribución de la Escuela de Trabajo Social y la Universidad de Ciencias Aplicadas de Berna (Suiza), ha diseñado [este diplomado semipresencial](#), que considera la entrega de contenidos teóricos y herramientas prácticas para el desarrollo de procesos de mediación en contextos socioambientales y/o comunitarios. Nuestro Programa contribuyó al diseño del módulo “Mecanismos Alternativos de Solución de Conflictos”, en el marco de la colaboración con el Centro de Políticas Públicas para aportar al desarrollo del diálogo en este tipo de conflictos.



**Centro UC**  
Políticas Públicas

DIPLOMADO  
**Mediación  
en conflictos  
socioambientales**  
2019



**PERIODO DE REALIZACIÓN:**

**5 de agosto al  
11 de diciembre**

**MODALIDAD: SEMI-PRESENCIAL**



**Más información e Inscripción**

**Más información y consultas a:**  
Bárbara Stubing: [bsstubin@uc.cl](mailto:bsstubin@uc.cl) / 223546757

# Recurso de protección en conflictos socioambientales: Caso dunas en Concón

Recientemente un fallo de la Corte Suprema acogió un recurso de protección que había sido rechazado por la Corte de Apelaciones de Valparaíso, en razón de que los hechos que motivaron la interposición del recurso estaban siendo conocidos en procedimiento administrativo. En efecto, se trataba de un conflicto socioambiental que se originó a partir de un proyecto de inversión que producía daños directos e indirectos en un Santuario de la Naturaleza, respecto del cual un acto administrativo previo había determinado la no pertinencia de ingreso al Servicio de Evaluación de Impacto Ambiental.

**Por** Felipe Martínez, Coordinador de Investigación del Programa de Negociación UC.

Representantes de ONGs dedujeron un recurso de protección en contra de la sociedad titular del proyecto, toda vez que la parte recurrente estimaba como ilegal y arbitraria la ejecución de un proyecto de loteo y urbanización que se encontraba próximo al Santuario de la Naturaleza denominado “Campo Dunar punta de Concón”, situación que, según alegaban los recurrentes, los privaría del ejercicio de su derechos a la igualdad ante la ley, a la igual protección de sus derechos, y a vivir en un medio ambiente libre de contaminación. ¿La razón? En opinión del recurrente el proyecto debía ingresar al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA), contrario a lo que dispuso el órgano administrativo competente, quien determinó la no pertinencia de su ingreso.

En primera instancia el recurso fue rechazado por la Corte de Apelaciones de Valparaíso, quien se inclinó por esta opción en atención a la existencia de un procedimiento administrativo en curso. La sentencia de la Corte argumentaba que el Recurso de Protección no estaría destinado a resolver conflictos de interés, o dificultades de interpretación o de aplicación de una norma legal, como sucede en este caso. De esta manera, la Corte demostró cierta *deferencia* por los procedimientos especiales contemplados en nuestro ordenamiento jurídico.

## El ingreso

Para contextualizar, el SEIA es un procedimiento que se inicia a petición de

parte. Esto significa, que queda en manos del titular de un proyecto de inversión determinar si este debe ingresar a dicho sistema o no, para lo cual tendrá que realizar un análisis previo para efectos de determinar si la actividad que quiere ejercer está contemplada en alguno de los supuestos en los que la ley le impone esta carga. Sin perjuicio de lo anterior, el artículo 26 del Decreto Supremo N. 26, que establece el Reglamento del SEIA dispone que los titulares podrán solicitar a la autoridad com-



petente un pronunciamiento, en base a los antecedentes proporcionados, la pertinencia de ingreso o no de un proyecto o actividad al SEIA.

En el caso en comento, hay que hacer un par de prevenciones que fueron realizadas por los sentenciadores para resolver esta contienda.

1– Nos encontramos ante un Santuario de la Naturaleza denominado “Campo Dunar de la Punta de Concón”. El pro-

yecto se encontraba a 73 metros aproximadamente de esta área protegida.

2– Existe un proyecto aprobado por La Dirección de Obras de la Municipalidad de Concón para el emplazamiento del proyecto.

3– El titular del proyecto ingresó una consulta de pertinencia en los términos anteriormente enunciados, respecto de la cual el Servicio de Evaluación Ambiental determinó que no era pertinente el ingreso del proyecto al SEIA.

## La apelación

Ante el fallo contrario obtenido en la Corte de Apelaciones de Valparaíso, los recurrentes apelaron a esta decisión ante el máximo tribunal nacional, quien para resolver esta contienda se apartó bastante del fallo de primera instancia.

Así, en primer término, la Corte Suprema sostuvo que, según lo dispuesto en el artículo 10 letra p) de la ley 19.300, la ejecución de obras, programas o actividades **en** santuarios de la naturaleza (entre otros) es susceptible de causar impacto ambiental y por tanto, debe ingresar el SEIA. Por su parte, el artículo 11 dispone que ciertos proyectos requerirán la elaboración de un Estudio de Impacto Ambiental, en particular, su letra d) señala que la localización **en** o **próxima** a recursos y áreas protegidas, de manera que amplía lo dispuesto en el artículo precedente. La Corte, en su argumentación constata lo anterior, y señala que, habrá que determinar si en el caso en concreto, el proyecto pueda

afectar, potencialmente, la zona.

Para determinar la potencialidad de afectación, la Corte acudió a un informe presentado por la Superintendencia del Medio Ambiente, y un informe pericial presentado por el recurrente. Dichos informes, daban cuenta de impactos directos e indirectos producidos por las faenas de construcción, a partir de la contaminación causada por la bota de escombros y desechos. Conforme a estos antecedentes, la Corte determinó que el proyecto en cuestión debió haber ingresado al SEIA según lo dispuesto en el artículo 11 letra d) de la ley 19.300. El no haber actuado de esta forma, implica una omisión ilegal, que afecta el derecho de la recurrente de vivir en un medio ambiente libre de contaminación.

De esta forma, la sentencia concluye que, contrario a lo razonado por los ministros de la Corte de Apelaciones, la existencia de un procedimiento administrativo no impide conocer las situaciones que infrinjan garantías constitucionales de los afectados. Además, reconoce las complejidades que presenta la consulta de pertinencia indicada anteriormente, toda vez que el titular del proyecto es quien aporta los antecedentes al Servicio, y así lo señala la resolución que declaró la no pertinencia al SEIA. De esta forma, sostiene la Corte, que si se contrastan dichos antecedentes con la realidad, y el resultado es distinto al planteado por el titular del proyecto, la decisión del órgano administrativo puede ser modificada por los instrumentos que la ley prescribe (judiciales o administrativos). Por lo anteriormente enunciado decide acoger el recurso de protección y ordena el ingreso del proyecto al SEIA.



Con esta sentencia, la Corte Suprema hace un giro respecto de las interpretaciones realizadas tanto por el órgano administrativo competente, como por la Corte de Apelaciones de Valparaíso. Sostiene que el efecto de la declaración de no pertinencia tiene efectos meramente informativos, sin

perjuicio de reconocer la gran importancia que tiene a nivel práctico, a pesar de no tener reconocimiento legal. Se vislumbran, sin embargo, ciertos inconvenientes en este instrumento. En primer lugar, el interesado en obtener la declaración de pertinencia es quien aporta los antecedentes para determinar, situación que implica el riesgo de que existan antecedentes que no sean contemplados por el órgano administrativo a la hora de realizar su pronunciamiento. Por otra parte, tiene un efecto meramente informativo, lo que se traduce en que dicho instrumento no otorga ninguna garantía, ni para el titular del proyecto de inversión ni para las comunidades y otros actores interesados.

Finalmente, la sentencia nos da luces de un tema que ha sido discutido reiteradamente en el último tiempo, en relación al rol que tiene el recurso de protección como mecanismo para conocer este tipo de conflictos. Por una parte, se ha hablado de que existiría una *falta de deferencia* de las Cortes respecto a la jurisdicción especializada –sean los Tribunales Ambientales, o bien, los procedimientos administrativos especiales– al conocer y resolver por esta vía, que no sería lo idóneo en opinión de cierta parte de la doctrina especializada. Sin embargo, los conflictos socioambientales tienen particularidades. En este sentido, son conflictos en que las partes no están claramente determinadas. En el caso en comento, el recurso es deducido por representantes de ONGs, sin embargo, no se puede sostener que estas sean las únicas con interés, por cuanto afecta, en principio, a la comunidad de Concón, y en última instancia, a la sociedad civil completa. Luego, tienen el potencial de afectar derechos fundamentales, por lo que la sentencia –en palabras de la Corte– no hace más que cumplir con el deber constitucional de brindar amparo a los afectados por un acto u omisión arbitrario o ilegal sin perjuicio de los demás derechos que se puedan hacer valer ante la autoridad o tribunales correspondientes, razón por la cual, ante situaciones similares será procedente la acción cautelar. Esto, no hace más que reconocer las variadas dimensiones de este tipo de conflictos. ■

## Diplomado 2019

El pasado 8 de julio finalizaron los cursos generales de la XVI versión del Diplomado en Negociación UC. Con ello, se dio inicio a las dos nuevas menciones de especialización: Mención en Mediación, co-organizada con el Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago, que está orientada a analizar y aplicar el mecanismo de la mediación para la resolución de conflictos, desarrollando competencias para desenvolverse como mediador y/o parte, la que se realiza en las dependencias del CAM Santiago; y la Mención en Negociación Estratégica Avanzada y Liderazgo, orientada a la aplicación de herramientas avanzadas de negociación estratégica y de liderazgo, como competencias para el desarrollo personal y ejecutivo.

## Docencia

Terminó el primer semestre, y con ello los distintos cursos de Negociación dictados por profesores miembros del programa, en el pregrado de la facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Chile, y en postgrado, en el programa de Magíster en Administración en la Construcción (MAC), el Magíster de Ingeniería Industrial (MII) y en el MBA.

## Mediación en Red

Mediación en Red Chile se constituye el 2018 como una asociación de colaboración entre académicos y profesionales que adhieren a un objetivo común en el ámbito de la promoción y socialización en Chile de la mediación y otros mecanismos adecuados de solución de conflictos, con la participación de más de 20 universidades nacionales y el Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago.

El 22 y 23 de agosto se realizarán las **Primeras Jornadas de Mediación y Resolución Pacífica de Conflictos**, organizadas por la Red en la Universidad Católica de Temuco. [Conoce más aquí.](#)



PONTIFICIA  
UNIVERSIDAD  
CATÓLICA  
DE CHILE

# ANUARIO DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Número III | 2019



PROGRAMA DE NEGOCIACIÓN UC

## Se publica el tercer número del Anuario de Negociación y Resolución de Conflictos UC

Este año 2019, publicamos el tercer número del Anuario de Negociación y Resolución de Conflictos de nuestro Programa, dedicado al estudio de la Negociación, y la resolución de Conflictos. .

Dividido en dos secciones, se abordan diversas temáticas de alto interés y se analizan casos emblemáticos, con una perspectiva práctica.

La primera sección corresponde a una recopilación de las columnas y artículos en prensa publicadas por los miembros de nuestro equipo y colaboradores del Programa de Negociación UC.

La segunda sección incluye trabajos de investigación en torno a temas como Negociaciones con el Estado o con las instituciones bancarias a la hora de solicitar un crédito hipotecario, Mediación Laboral, familiar, entre otros. También se incorpora un artículo realizado en el marco del Concurso de Políticas Públicas, que tuvo por objeto realizar un análisis de la mediación en las distintas instituciones sectoriales, para así realizar una propuesta de política pública.

Te invitamos a tener tu copia en versión digital de la publicación. En las próximas semanas se encontrará disponible también en su versión física.

[¡Descárgalo aquí!](#)

## En la vida, uno obtiene lo que negocia, no lo que merece

*Puede parecer injusto, pero lo que se obtiene es únicamente lo que se fue capaz de negociar. Para mejorar los resultados, la preparación estratégica es uno de los pilares fundamentales en los que se debe poner el foco. Pensar con claridad bajo presión, y comunicar adecuadamente los mensajes que se busca que el otro comprenda, son algunas de las distinciones que poseen los negociadores exitosos.*

**Por** Cristián Saieh, Director del Programa de Negociación UC.

En efecto, puede parecer injusto, pero finalmente lo que logramos en casi todos los planos de nuestra vida en sociedad es fruto de lo que fuimos capaces de negociar.

Es cosa de dar una mirada al actual ambiente bastante crispado por disputas sociales, políticas y económicas, en que finalmente todos los actores terminan reclamando no haber obtenido lo que merecían o habiendo sacrificado más que lo que debían.



Pues bien, si en el Chile de hoy se necesita generar valor, lo que hace falta es contar con líderes y actores sociales que tengan habilidades concretas para relacionarse cooperativamente en sociedad y negociar en forma contributiva.

¿Y cuáles son estas? Tal vez la más importante de ellas es la capacidad de preparar estratégicamente nuestras negociaciones, lo que implica dejar de la improvisación de la que tanto nos enorgullecemos, la famosa *chilean way*. Una máxima aplicable es que por cada minuto de negociación, a lo menos, uno de preparación.

Otra distinción de negociadores expertos es la capacidad de pensar con clari-

dad bajo presión, ya que en casi toda transacción las personas se juegan asuntos tangibles e intangibles que afectan las emociones y percepciones, por lo que la capacidad para razonar con nitidez en esos momentos es clave. Se trata, como dice el profesor W. Ury, de “subir al balcón” todas las veces que sea necesario para mirar el problema en perspectiva y ver más allá de lo que ocurre en la mesa de conversaciones y, especialmente, calibrar la opción de no llegar a acuerdo con la otra parte. Asi-



mismo, los negociadores de excelencia son buenos comunicadores y, especialmente, excelentes escuchadores.

La habilidad de comunicar para ser entendido y de oír a la otra parte para comprender qué y por qué quiere lo que pide, hace la diferencia. Recordemos que la comunicación sólo se completa cuando el otro —que puede ser uno mismo— comprende.

La mala noticia es que escuchamos poco. Hay a lo menos tres razones para escuchar a la otra parte. La primera, es que es un supuesto para entenderla, ya que si no la escucho no la podré comprender. Por otra parte, si lo hago, además de entenderla, empatizaré con ella, lo que amplía las posibilidades de que

ella me escuche. Si ambas partes, en vez de interrumpirse, se escuchan, estaremos más cerca de un cierre colaborativo.

Los negociadores efectivos también se caracterizan por ser firmes para alcanzar su propósito —el interés que quieren precaver— pero flexibles con los medios para obtenerlo, ya que saben que la construcción de un acuerdo depende de la generación de opciones que tengan valor para ambas partes, lo que requiere creatividad y generosidad.

Finalmente, también distinguen a los negociadores exitosos la prudencia y la paciencia. La primera, ya que ser justo y adecuado a las circunstancias genera credibilidad y valor en la transacción; y la paciencia, bueno, es la madre de todas las ciencias, la que muchas veces escasea en el mundo de los negocios y la política.

Son demasiados los “buenos acuerdos” que se cayeron en el último minuto por falta de tranquilidad, esa pausa reflexiva clave para lograr obtener valor en la recta final. Por último, ser confiable ya que el capital más relevante de una persona es su consistencia y credibilidad, además de su empatía. Ya sabemos que para obtener lo que creemos merecer es necesario persuadir más que reclamar injusticia, y el desarrollo de las distinciones y habilidades referidas contribuyen a ese fin. ■

*Esta columna se publicó originalmente en una columna de La Clase Ejecutiva de Emol durante abril del año 2019.*



**MEDIACIÓN  
EN RED CHILE**

## PRIMERAS JORNADAS NACIONALES DE MEDIACIÓN Y RESOLUCIÓN PACÍFICA DE CONFLICTOS

DIÁLOGO Y CONFLICTOS INTERCULTURALES

**22 - 23 AGOSTO**  
**U. CATÓLICA DE TEMUCO**  
CAMPUS SAN FRANCISCO  
Manuel Montt 56  
Temuco

### PANELES

- Mecanismos adecuados de resolución de conflictos y acceso a la justicia
- Dimensiones del conflicto intercultural
- Desafíos de la resolución de conflictos interculturales
- Resolución pacífica de conflictos en los pueblos indígenas
- Diálogo en la Araucanía, en el contexto de los MASC.



**REMISIÓN DE PONENCIAS: HASTA EL 26 DE JULIO DE 2019**



**COSTO: Público General  
\$20.000**

**Estudiantes:  
gratis**

**MAYOR INFORMACIÓN:  
[www.mediacionenredchile.cl](http://www.mediacionenredchile.cl)**

# 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° 18](#): Confianza y conflicto.

[N° 19](#): Chile - Bolivia: La agenda para el 2019.

[N° 20](#): Brexit: A Never-Ending Story.

*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](mailto: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](mailto:csaiehm@uc.cl)

### Subdirector

Benjamín Astete H.  
[bastete@uc.cl](mailto:bastete@uc.cl)

### Coordinador de Investigación

Felipe Martínez A.  
[famartinez@uc.cl](mailto:famartinez@uc.cl)