



FACULTAD DE DERECHO
PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CHILE



Programa de Negociación UC

Newsletter edición N°38

Síguenos en:



Más información: negociacion.uc.cl/contacto



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CHILE

EN ESTA NUEVA EDICIÓN:

- Novedades del Programa. Pág. 4
- Columna destacada. Pág. 5
- Información de nuestras últimas actividades y noticias. Pág. 6

Programa de Negociación UC



FACULTAD DE DERECHO
PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CHILE

CAM

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



NUEVO DIPLOMADO 2026

DIPLOMADO EN HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN, MEDIACIÓN Y ARBITRAJE

30% descuento con
pago anticipado
Hasta el 4 de Agosto 2026



Inicio: 23 de Agosto 2026



educacioncontinuarderecho@uc.cl

Modalidad
online en vivo

Metodología
teórica y práctica



Ranking QS
DERECHO UC
#1 de Chile
#2 de Latam
#38 del mundo

¡Comenzó el Diplomado 2026!

El pasado 4 de junio dio inicio la nueva edición del Diplomado en Negociación y Liderazgo para la Gestión de Conflictos, impartido por el Programa de Negociación UC de la Facultad de Derecho UC.

Esta edición reúne a un grupo diverso de profesionales —abogados, ejecutivos, emprendedores, mediadores, funcionarios públicos y líderes sociales— que buscan fortalecer sus competencias para gestionar conflictos estratégicamente. El programa es dirigido por Cristián Saieh Mena y se imparte en modalidad online, con clases los martes y jueves de 18:00 a 20:45 hrs.



¡ Nuevo diplomado Negociación, mediación y arbitraje 2026!

Revisa nuestro nuevo diplomado en Herramientas Prácticas de Negociación, Mediación y Arbitraje UC,

Esta coorganizado con el Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago, entrega herramientas para resolver conflictos mediante la negociación estratégica, la mediación y el arbitraje.

Dirigido a abogados y profesionales con interés en la resolución adecuada de conflictos.

[Más información aquí.](#)



El efecto ancla: La importancia de la primera cifra en la negociación.

Por Patricio Meneses Ishihara, Coordinador de Investigación del Programa de Negociación UC.

¿Les ha pasado que, después de escuchar la primera oferta de la otra parte, todas nuestras contraofertas terminan cercas a esa cifra inicial? Esta es, quizás, una de las experiencias más universales de quienes negociamos, y tiene nombre: el sesgo de anclaje.

Los profesores A. Tversky y D. Kahneman, precursores de la teoría de la economía del comportamiento moderna, han demostrado que nuestra mente tiende a adoptar la primera información que recibe como su

punto de referencia, por más arbitrario que ese dato sea.

"La primera oferta no es información: es influencia."

Entonces, ¿qué podemos hacer frente a este sesgo? Tres estrategias efectivas: preparar nuestro precio con criterios de legitimidad (valores de mercado, benchmarks); reconocer y explicitar la existencia del ancla; y cuando sea posible, anclar primero con una cifra ambiciosa pero razonable.

[Seguir Leyendo...](#)



FACULTAD DE DERECHO
PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATOLICA DE CHILE

¿Sabías que?

¿Sabías que el programa desde su creación ha capacitado a más de 3.500 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>

Blog del programa de Negociación UC:
<https://negociacion.uc.cl/blog>

Programa de Negociación de Harvard:
<http://www.pon.harvard.edu/>

Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago: <http://www.camsantiago.cl/>

Ediciones anteriores.

Puedes revisar ediciones anteriores aquí.
Últimas ediciones:

Nº37. ¿Que tipo de negociador quiero ser.

Nº36. Sostenibilidad y conflictos

Nº35. Más allá del directorio.

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.



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATOLICA
DE CHILE

Programa de Negociación

Av. Libertador Bernardo O'Higgins 340
Facultad de Derecho, Oficina 407. (+569)
5504 2367 negociacion@uc.cl

Director: Cristian Saieh M. (csaiehm@uc.cl)
Coordinador Académico: Ariel Fritz C. (arfritz@uc.cl)
Coordinador de Investigación: Patricio Meneses I.
(pnmenese@uc.cl)

Síguenos en:

