

# CAMINOS POSIBLES PARA ABORDAR LOS CONFLICTOS *en materia de construcción*



Macarena Letelier Velasco

Los últimos meses hemos sido testigos de cómo una pandemia mundial ha afectado no solo la salud de las personas, por cierto, lo más valioso e importante, sino el cumplimiento de las obligaciones contractuales contraídas de buena fe. En este escenario la crisis económica, las medidas sanitarias, en definitiva, la realidad actual, ha impactado de manera particular a los contratos de construcción.

Las estadísticas de los últimos dos años revelan que una de cada cuatro causas es ingresada por un mandante, contratista o subcontratista. Dentro de los factores que inciden en esta alta conflictividad están la duración y complejidad en la ejecución de los contratos. Esta realidad nos desafía a buscar caminos que reduzcan la litigiosidad, no solo por ser un sector de la economía necesario para la reactivación, generación de empleo, y crecimiento del país, sino por la necesidad de desarrollar herramientas de diálogo en nuestra sociedad.

¿Cómo construimos ese camino? La propuesta consiste en trabajar conceptos e instancias que nos ayuden a instalar entre las partes conciencia, confianza y capacitación.

Conciencia de que la falta de diálogo y empatía no nos ayudan a salir de los conflictos y del (mal) ejemplo que entregamos a otros, como a las nuevas generaciones que emprenden en el sector. La confrontación, nos lleva a la paralización. Conciencia que las posiciones, desde las partes se enfrentan a una discrepancia, incumplimiento, retardo, entre otros, cambian a lo largo de la vida de un contrato de esta naturaleza y, que las consecuencias de nuestros actos pueden transformarse en un enemigo para nosotros mismos, lo que en derecho denominamos teoría del acto propio.

La confianza. Chile es uno de los países con índices de confianza más bajo en las personas e instituciones. Creer en el otro abre espacio a acuerdos, y logra que las partes se sien-

tan socias en momentos de crisis, cumplan lo acordado, y así se instale la confianza. Por su parte, el experto que facilita el proceso crea un ambiente de neutralidad donde las mismas partes podrán ser artífices de su propio arreglo. Sin embargo, inspirar confianza no es algo que aparezca de la nada, no viene con una varita mágica, sino que implica liderazgo, agendas transparentes, escucha activa y herramientas que se adquieren sin desconocer aptitudes innatas. Todo lo anterior nos lleva a la próxima herramienta: capacitación.

Capacitarse implica conocer y adquirir herramientas a partir de textos, experiencias y oficio. Miembros de paneles de expertos, dispute board, mediadores o facilitadores de diálogo, capacitados, son clave en el porcentaje de acuerdos.

Finalmente, el Estado está llamado a fomentar estas herramientas y a construir caminos, no solo a través del comportamiento de sus integrantes, sino mediante políticas públicas que fomenten y eduquen a un país entero. **N&C**

Comenta en  

Macarena Letelier Velasco es la Directora Ejecutiva del Centro de Arbitraje y Mediación (CAM) de la Cámara de Comercio de Santiago.

# Negocio & Construcción

CONSTRUIMOS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

REVISTA N° 13 · ENERO 2021

GBC: Economía circular,  
la Importancia de la  
Gestión aguas arriba

**Pág. 13**

ICHA: Normativa  
para construcción  
en acero

**Pág. 18**

IC: Normativa e impacto  
en la conservación de  
la historia

**Pág. 53**

MMA: Constitución  
y Medio Ambiente

**Pág. 63**

AgenciaSE: Recuperación  
sostenible, no hagamos  
siempre lo mismo

**Pág. 90**

## BAJA PRODUCTIVIDAD: ¿QUIENES SON LOS RESPONSABLES?

### REFERENTES DE LA INDUSTRIA



Raúl Alcaíno



Carolina Tapia



Raphael Bergoeing



Sebastián Valenzuela



Sergio Contreras



Philippe Hemmerdinger



Ignacio Santelices



Macarena Letelier