

LA IMPORTANCIA DE LA CONCILIACIÓN EXTRAJUDICIAL

en el acceso al Poder Judicial

Carlos César Cueva Alcántara



Religación
Press

Colección Derecho

La importancia de la conciliación extrajudicial

en el acceso al poder judicial

Carlos César Cueva Alcántara

Religación **P**ress

Law Collection

The importance of out-of-court conciliation

in access to the judiciary

Carlos César Cueva Alcántara

Religación **P**ress

Religación Press

Equipo Editorial / Editorial team

Eduardo Díaz R. Editor Jefe

Roberto Simbaña Q. | Director Editorial / Editorial Director |

Felipe Carrión | Director de Comunicación / Scientific Communication Director |

Ana Benalcázar | Coordinadora Editorial / Editorial Coordinator |

Ana Wagner | Asistente Editorial / Editorial Assistant |

Consejo Editorial / Editorial Board

Jean-Arsène Yao | Dilrabo Keldiyorovna Bakhronova | Fabiana Parra | Mateus Gamba Torres | Siti Mistima Maat | Nikoleta Zampaki | Silvina Sosa

Religación Press, es parte del fondo editorial del Centro de Investigaciones CICSHAL-RELIGACIÓN | Religación Press, is part of the editorial collection of the CICSHAL-RELIGACIÓN Research Center |

Diseño, diagramación y portada | Design, layout and cover: Religación Press.

CP 170515, Quito, Ecuador. América del Sur.

Correo electrónico | E-mail: press@religacion.com

www.religacion.com

Disponible para su descarga gratuita en | Available for free download at | <https://press.religacion.com>

Este título se publica bajo una licencia de Atribución 4.0 Internacional (CC BY 4.0)
This title is published under an Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) license.



La importancia de la conciliación extrajudicial en el acceso al poder judicial

The importance of out-of-court conciliation in access to the judiciary
A importância da conciliação extrajudicial no acesso ao judiciário

Derechos de autor Copyright:	Religación Press© Carlos César Cueva Alcántara©
Primera Edición: First Edition:	2024
Editorial: Publisher:	Religación Press
Materia Dewey: Dewey Subject:	340 - Derecho 340 - Law
Clasificación Thema: Thema Subject Categories	LAB - Metodología, teoría y filosofía del derecho / LAB - Methodology, theory and philosophy of law LAFD - Derecho civil / LAFD - Civil Law
BISAC:	LAW000000 LAW / General
Público objetivo: Target audience:	Profesional / Académico Professional / Academic
Colección: Collection:	Derecho Law
Soporte/Formato: Support/Format:	PDF / Digital
Publicación: Publication date:	2024-12-30
ISBN:	978-9942-664-78-5

APA 7

Cueva Alcántara, C. C. (2024). *La importancia de la conciliación extrajudicial en el acceso al poder judicial*. Religación Press. <https://doi.org/10.46652/ReligacionPress.244>

[Revisión por pares]

Este libro fue sometido a un proceso de dictaminación por académicos externos (doble-ciego). Por lo tanto, la investigación contenida en este libro cuenta con el aval de expertos en el tema quienes han emitido un juicio objetivo del mismo, siguiendo criterios de índole científica para valorar la solidez académica del trabajo.

[Peer Review]

This book was reviewed by an independent external reviewers (double-blind). Therefore, the research contained in this book has the endorsement of experts on the subject, who have issued an objective judgment of it, following scientific criteria to assess the academic soundness of the work.

Sobre los autores/ About the authors

Carlos César Cueva Alcántara

Universidad César Vallejo | Piura | Perú
<https://orcid.org/0000-0001-5686-7488>
carloscuevaalcantara@gmail.com

Doctor en Derecho, Magister en Ciencias de la Educación Superior, Estudios Concluidos de Maestría en Resolución de Conflictos y Mediación, Derecho de la Empresa por la PUCP, Abogado, Contador Público Colegiado Certificado, Conciliador Extrajudicial. Actividad Académica, Docente asesor de Tesis, Miembro de Jurado Evaluador de Tesis de Derecho, Docente Universitario, Asesor Legal en Temas Empresariales.

Resumen

Cuando se inicia un proceso de Conciliación, el Centro de Conciliación, nombra a un conciliador responsable del proceso, el cual procede invita a las partes a una Audiencia Única de Conciliación, fijando fecha y hora de esta. En muchas ocasiones, una de las partes no asiste, esto debido al desconocimiento de las bondades del proceso. Este hecho ha originado la preocupación de los diversos centros y en especial de los conciliadores puesto que, aquellos mencionan que sus asesores les aconsejan no asistir. Aquellos que ejercen como Conciliadores Extrajudiciales, no pueden ser ajenos a esta preocupación, y esto genera una imperante necesidad de realizar este trabajo. De esta manera, se puede contribuir desde nuestro “puesto de batalla” a la difusión de la conciliación y lograr que los invitados a conciliar y el público en general conozcan la importancia de la conciliación, evitando de alguna manera, las constantes inasistencias de las partes a las audiencias. Las razones expuestas, conducen a despejar la incertidumbre convertida en desconocimiento de los potenciales usuarios de la vía conciliatoria; pero fundamentalmente, a exhortar a aquellos profesionales del derecho que son, por naturaleza, los primeros asesores de los potenciales usuarios de la conciliación; a reconocer que, la conciliación no es sólo un requisito de admisibilidad, sino, un mecanismo de solución de controversia. Por tanto, está obligado a informar de manera eficaz y amplia de las virtudes y deficiencias de todos aquellos mecanismos con los que se puede solucionar un conflicto sin llegar a la vía judicial. De esta forma los usuarios podrán decidir por el mecanismo que consideren adecuado.

Palabras clave:

Conflicto; Negociación; Mediación; Conciliación; Descongestión; Poder Judicial.

Abstract

When a Conciliation process begins, the Conciliation Center appoints a conciliator responsible for the process, who then invites the parties to a Single Conciliation Hearing, setting the date and time for it. On many occasions, one of the parties does not attend, due to a lack of knowledge of the benefits of the process. This fact has caused concern among the various centers and especially among the conciliators, since they mention that their advisors advise them not to attend. Those who work as Extrajudicial Conciliators cannot be oblivious to this concern, and this generates an urgent need to carry out this work. In this way, we can contribute from our “battle post” to the dissemination of conciliation and ensure that those invited to conciliate and the general public know the importance of conciliation, avoiding in some way the constant absences of the parties to the hearings. The reasons given above lead to clearing up the uncertainty that has become the ignorance of potential users of the conciliation route; but fundamentally, to exhort those legal professionals who are, by nature, the

first advisors of potential users of conciliation; to recognize that conciliation is not only a requirement for admissibility, but also a mechanism for resolving disputes. Therefore, it is obliged to effectively and broadly inform about the virtues and deficiencies of all those mechanisms with which a conflict can be resolved without resorting to judicial means. In this way, users will be able to decide on the mechanism they consider appropriate.

Keywords:

Conflict; Negotiation; Mediation; Conciliation; Decongestion; Judiciary.

Resumo

Quando um processo de conciliação é iniciado, o Centro de Conciliação nomeia um conciliador responsável pelo processo, que então convida as partes para uma Audiência Única de Conciliação, marcando uma data e um horário para a audiência. Em muitas ocasiões, uma das partes não comparece, devido à falta de conhecimento dos benefícios do processo. Isso gerou preocupação entre os vários centros, especialmente entre os conciliadores, que dizem que seus assessores os aconselham a não comparecer. Aqueles que trabalham como conciliadores extrajudiciais não podem ficar alheios a essa preocupação, o que gera uma necessidade imperativa de realizar esse trabalho. Dessa forma, podemos contribuir, a partir de nosso “posto de combate”, para a divulgação da conciliação e garantir que os convidados a conciliar e o público em geral tenham consciência da importância da conciliação, evitando, de alguma forma, o constante não comparecimento das partes às audiências. As razões acima mencionadas levam a dissipar a incerteza e a falta de conhecimento dos usuários em potencial do procedimento de conciliação; mas, fundamentalmente, a exortar os profissionais do direito que são, por natureza, os primeiros conselheiros dos usuários em potencial da conciliação, a reconhecer que a conciliação não é apenas um requisito de admissibilidade, mas também um mecanismo de resolução de disputas. Portanto, eles são obrigados a informar de maneira eficaz e abrangente sobre as virtudes e as deficiências de todos os mecanismos que podem ser usados para resolver uma disputa sem ir ao tribunal. Dessa forma, os usuários poderão decidir sobre o mecanismo que considerarem adequado.

Palavras-chave:

Conflito; Negociação; Mediação; Conciliação; Descongestionamento; Judiciário.

Contenido

[Peer Review]	6
Sobre los autores/ About the authors	8
Resumen	10
Abstract	10
Resumo	11
Agradecimiento	18
Dedicatoria	19
Introducción	20
Capítulo I	22
Marco Metodológico	22
Formulación del Problema	23
Hipótesis	23
Justificación	23
Motivación	24
Objetivos	25
Capítulo II	27
El conflicto	27
Etimología	28
Definición	29
Clasificación del Conflicto	32
Los innecesarios y los genuinos	32
Los innecesarios	32
Los genuinos	33
Por la relación con el conflicto	34
Conflicto intrapersonal	34
Conflicto interpersonal	34
Conflicto intragrupal	34
Conflicto intergrupar	35
Conflictos agresivos	35
Conflictos no agresivos	35
Elementos y causas del conflicto	36
Elementos	36
Las partes	36

Oposición de intereses	37
Encuentro de derechos o pretensiones	37
Causas	37
El conflicto positivo y el conflicto negativo	38
El conflicto positivo	39
El conflicto negativo	39
Escalada del conflicto	39
Gestión del conflicto	40
Uso de la fuerza	40
Evasión	41
Negociación	41
Administración del conflicto	42
Capítulo III	44
Mecanismos de solución de conflictos	44
Generalidades	45
Formas de solución de diferencias	47
La autodefensa	47
La autocomposición	48
La heterocomposición	49
Intereses	52
Alternativas	52
Opciones	53
Legitimidad	53
Comunicación	54
Relación	54
Compromisos	55
Tipos de negociación	55
Negociación Distributiva	55
La Negociación Integrativa	56
Separe las personas del problema	59
Concéntrese en los intereses y no en las posiciones	59
Invente opciones de mutuo beneficio	59
Insistir en criterios objetivos	60
Estilos de negociación	60
Quien no gusta de negociar	60
Quienes necesitan ser aceptados y queridos	60

Quien se sitúa en medio del ideal	61
Quien cree estar en posesión de la verdad	61
El negociador ideal	61
Estilo formalista	62
Estilo cooperativo	62
Estilo diplomático	62
Estilo impositivo	63
Estilo diligente	63
Elementos que intervienen en una negociación	63
Los actores	63
La divergencia	64
Voluntad o búsqueda de acuerdo	64
Mediación	65
Características de la Mediación	65
Conciliación	66
Características de la Conciliación	67
Arbitraje	68
Características del arbitraje	69
Formas de conclusión de un Proceso Judicial	69
Conciliación	69
Allanamiento y Reconocimiento	70
Reconocimiento	71
Transacción	71
Desistimiento	71
Abandono	72

Capítulo IV	74
La conciliación extrajudicial en el Perú	74
Antecedentes de la Conciliación	75
Antecedentes Históricos	75
Antecedentes Legales	77
La conciliación en el Perú	78
La conciliación en otros países	79
La Conciliación dentro del Proceso Judicial	84
La Conciliación Extrajudicial	84
Concepto	85
Importancia	86

Ventajas	87
Principios según la ley	90
Interés nacional	91
Principios	92
Autonomía de la voluntad	92
Función no jurisdiccional	93
Análisis de la Conciliación Extrajudicial en Trujillo	94
Análisis de la Ley de Conciliación	98
Del plazo de la Audiencia única	101
Del conciliador	101
Opinión de los abogados litigantes	102
¿Qué opinión le merece la Conciliación?	103
¿La Conciliación Extrajudicial tiene alguna utilidad?	105
¿Ha tenido alguna experiencia en conciliación dentro del proceso?	106
Tiene alguna recomendación que hacer	107
Conclusiones	108
Recomendaciones	109

Referencias	111
--------------------	-----

La importancia de la conciliación extrajudicial

en el acceso al poder judicial

Agradecimiento

A Dios por la bendición de la vida, la salud que brinda y los obstáculos que presenta.

A Yuliana, mi esposa por su ímpetu, paciencia y confianza en el logro de mis quehaceres intelectuales.

Dedicatoria

A mis padres, Ángel en el cielo y Susana que nos acompaña.

A Yuliana y Alberto por su paciencia, entusiasmo y ser fuente de inspiración para el desarrollo de este trabajo.

Introducción

Cuando la Ley N° 26872, Ley de Conciliación, fue promulgada, en el Perú existía un número reducido de personas conciliadoras capacitadas. En el lapso de la promulgación en 1997 hasta su entrada en vigencia, en forma parcial, en el año 2000 se realizaron una gran cantidad de cursos de Formación de Conciliadores Extrajudiciales. A pesar de ello no se realizó en forma paralela información alguna a la ciudadanía en general, lo que encontró en gran parte de la sociedad con el desnudo conocimiento de lo que significaba la Conciliación Extrajudicial.

En la actualidad, la Conciliación Extrajudicial en el Perú, y el mecanismo de la Conciliación, tiene resultados nada alentadores, de ahí podemos apreciar que si se asiste a una Audiencia de Conciliación es por la necesidad de la Acta de Conciliación ya que es requisito obligatorio para iniciar un Proceso Judicial.

Por ello este trabajo reviste importancia, se he realizado un análisis de la Conciliación Extrajudicial en general, partiendo por la ciudad de Trujillo, en vista que entró en vigor como Centro Piloto en el año 2000. Así mismo, porque es necesario conocer las debilidades y fortalezas que tiene el mecanismo de la Conciliación, para poder apoyar con fórmulas que pueden convertirse en correctivos adecuados que mejoren al sistema, por esta razón es que se realiza el presente trabajo titulado pongo a disposición de los señores miembros del jurado la Tesis “La Importancia de la Conciliación Extrajudicial en el Acceso al Poder Judicial”, donde pretendemos dar respuesta a la pregunta ¿La aplicación de la conciliación extrajudicial obligatoria será importante para conseguir la descongestión del Poder Judicial?.

Con el desarrollo de los capítulos se pretende sustentar la razón de la investigación, el conocimiento teórico doctrinario del concepto de Conflicto, el conocimiento de los Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos y la actuación de la Conciliación Extrajudicial en el Perú, con el firme propósito de conocer si la Conciliación Extrajudicial será factor trascendente en la reducción del descongestionamiento del Poder Judicial.

Así mismo, es menester apoyar con este trabajo a los estudiantes. no sólo de Derecho, sino público en general a tomar importancia de la Conciliación como Mecanismo Alternativo de Resolución de Conflictos.

Capítulo I

Marco Metodológico

Formulación del Problema

¿La aplicación de la conciliación extrajudicial obligatoria será importante para conseguir la descongestión del Poder Judicial?

Hipótesis

La utilización de la Conciliación Extrajudicial obligatoria, a modo de Mecanismo Alternativo de Resolución de Conflictos, tendrá importancia jurídica y ayudará a la descongestión del Poder Judicial siempre que, las partes que intervengan hagan uso adecuado del procedimiento conciliatorio.

Justificación

La ley N° 26872, Ley de Conciliación Extrajudicial, establece el latente interés nacional de la institucionalización e impulso de la conciliación como mecanismo alternativo de solución de conflictos. Con esta ley se dispone la obligatoriedad del agotamiento de la vía conciliatoria como el paso previo a empezar un proceso judicial de carácter civil. Evidentemente, la presente ley encontró a los ciudadanos peruanos, especialmente a los no abogados, con la desnuda idea del significado de la conciliación; y más aún con un desconocimiento de la importancia jurídica que trae consigo, sin dejar de lado la trascendencia social que conlleva su difusión y su posterior aplicación. La Ley N° 26872, conocida como la Ley de Conciliación, fue publicada en el diario oficial El Peruano el 13 de noviembre de 1997. Su última modificación ocurrió con la promulgación de la Ley 31165 en abril de 2021. Sin embargo, hasta la fecha, no se le presta la debida importancia a una institución que, considero fundamental

no sólo para ayudar a descongestionar el Poder Judicial sino también para fomentar la cultura de paz tan venida a menos en nuestros días.

Motivación

Cuando se inicia un proceso de Conciliación, el Centro de Conciliación, nombra a un conciliador responsable del proceso, el cual procede invita a las partes a una Audiencia Única de Conciliación, fijando fecha y hora de esta. En muchas ocasiones, una de las partes no asiste, esto debido al desconocimiento de las bondades del proceso. Este hecho ha originado la preocupación de los diversos centros y en especial de los conciliadores puesto que, aquellos mencionan que sus asesores les aconsejan no asistir. Aquellos que ejercen como Conciliadores Extrajudiciales, no pueden ser ajenos a esta preocupación, y esto genera una imperante necesidad de realizar este trabajo. De esta manera, se puede contribuir desde nuestro “puesto de batalla” a la difusión de la conciliación y lograr que los invitados a conciliar y el público en general conozcan la importancia de la conciliación, evitando de alguna manera, las constantes inasistencias de las partes a las audiencias.

Las razones expuestas, conducen a despejar la incertidumbre convertida en desconocimiento de los potenciales usuarios de la vía conciliatoria; pero fundamentalmente, a exhortar a aquellos profesionales del derecho que son, por naturaleza, los primeros asesores de los potenciales usuarios de la conciliación; a reconocer que, la conciliación no es sólo un requisito de admisibilidad, sino, un mecanismo de solución de controversia. Por tanto, está obligado a informar de manera eficaz y amplia de las virtudes y deficiencias de todos aquellos mecanismos con los que se puede solucionar un conflicto sin

llegar a la vía judicial. De esta forma los usuarios podrán decidir por el mecanismo que consideren adecuado.

Objetivos

- Saber si existe un conocimiento, por parte del público en general, sobre la existencia de la Conciliación Extrajudicial.
- Establecer, en lo posible, las razones por las cuales los invitados a conciliar no asisten a las audiencias.
- Demostrar la trascendencia de la adecuada aplicación de la Conciliación en beneficio del descongestionamiento del Poder Judicial.
- Realizar una propuesta para que la Conciliación Extrajudicial sea efectiva.
- Contribuir con la investigación a la difusión de la Conciliación Extrajudicial.

Capítulo II

El conflicto

Para poder afrontar el tema materia de nuestro trabajo, es necesario estudiar el conflicto, entenderlo y saber que entienden las personas por conflicto, ya que muchos consideran al conflicto como algo completamente negativo.

Etimología

Fuquen Alvarado (2003), nos dice que: “El término «conflicto» proviene de la palabra latina *conflictus* que quiere decir chocar, afligir, infligir; que conlleva a una confrontación o problema, lo cual implica una lucha, pelea o combate” (p. 266), pero la etimología de una palabra sólo nos ayuda a encontrar sus orígenes, siendo así podemos decir que el conflicto tiene su origen en la sociabilidad del hombre, sociabilidad que se inicia con el desarrollo natural del mismo.

Las personas nacen, crecen, se reproducen y mueren. Esta es la evolución natural del ser humano, la cual se realiza en sociedad. De las diversas relaciones humanas, producto de la transformación y la modernización de la tecnología, comercio y globalización, surgen de manera normal los conflictos. Decimos que los conflictos surgen de forma normal, por una sencilla razón; la persona como ser indiviso, es decir como individuo, es único y al ser esto así no podemos encontrar dos individuos iguales lo que quiere decir que las personas somos seres racionales que tenemos sentimientos, deseos e intereses diferentes unos de otros lo que significa que en nuestras interrelaciones encontraremos en forma natural a otras personas que tienen intereses distintos a los nuestros. Esto ha sido siempre así, por tanto, debemos enfrentarlo como algo natural, las personas tienen pretensiones distintas y no por eso debemos incomodarnos sino más bien tomarlo con calma y hasta con mucha disposición.

Definición

Al explorar una definición para la palabra “conflicto”, en la búsqueda se pueden encontrar tantas definiciones como autores existentes, todo esto debido a que el conflicto está en todo aquel lugar en donde se encuentre el hombre conviviendo en sociedad, entonces diremos por ejemplo que algunos autores lograron definir al conflicto como aquella discordancia o incompatibilidad en comportamientos, razones y/o afecciones entre personas o grupos, la cual, dependiendo de las circunstancias, podría derivar en una manifestación violenta de dicha disconformidad en el ámbito social.

El conflicto se entiende como el proceso que surge cuando una persona percibe que otra ha impedido o podría impedir la consecución de sus objetivos, la realización de sus valores, la satisfacción de sus motivos, la defensa de sus ideas o el acceso a sus recursos.

Es preciso anotar en este momento, que el conflicto tiene un origen social en la medida que tiene surgimiento y evolución a raíz de las relaciones humanas lo que implica que existe una trascendencia social al momento de aplicar los mecanismos alternativos de solución de conflictos. Esto quiere decir que el conflicto puede llegar a ser malinterpretado e incluso utilizado para fines y provechos diversos.

El conflicto es una consecuencia ineludible de toda organización social e incluso, de la vida. Resulta que no sólo en la vida social, sino en todo, donde hay vida hay conflicto. El cambio y el conflicto son igualmente universales en la sociedad. Esta ubicuidad del conflicto se origina con la desproporción que existe en la designación del poder social. Este poder social que ha convivido con el hombre desde que es sociable, hace que erróneamente se considere al conflicto como algo negativo, no solo por la desigualdad del reparto del poder

social sino por el mal uso que se le ha dado a este poder social, lo que ha sido una constante desde las culturas antiguas y que sigue vigente hasta nuestros días. Por tanto, como apunta Silva (2008), no es posible sostener que los conflictos sociales sean fenómenos anómalos, ya que representan una manifestación inherente a la vida en sociedad. Además, desde otra perspectiva, tampoco puede afirmarse de forma generalizada que estos conflictos sean perjudiciales o negativos para la sociedad o para los individuos.

Se cree que su convivencia ha sido tal que, con el tiempo se ha llegado a la conclusión que una es inherente a la otra puesto que en la mayoría de los sistemas sociales el poder social es desigual, sin embargo, se puede agregar que no todas las personas pueden acceder al mismo tiempo a dicho poder, lo que hace que los ocupantes de las posiciones de dominación y los ocupantes de posiciones de sumisión tengan, como consecuencia, ciertos intereses que son contradictorios de naturaleza y sentido.

Pero, no ahondemos con el sentido social de nuestro trabajo y sigamos con la definición del conflicto. Ledesma (2000), recoge las aportaciones de diversos autores que conceptualizan el conflicto como un enfrentamiento entre propósitos, métodos o comportamientos divergentes. Este se manifiesta como una situación competitiva en la que cada parte busca conscientemente ocupar una posición incompatible con los intereses de la otra. En este contexto, el conflicto se entiende como una discrepancia percibida de intereses o creencias que impide que las aspiraciones de ambas partes puedan realizarse de manera simultánea.

A las definiciones antes mencionadas, la autora nacional, concluye diciendo *“hay una idea en común: el conflicto está presente cada vez que ocurren actividades incompatibles”* lo que me parece podría-

mos aclarar ligeramente diciendo que en estas actividades incompatibles debe interactuar el hombre. Este agregado es necesario, en vista que el conflicto se encuentra en cualquier situación que involucre que las personas se relacionen, independientemente del tipo de acción que se encuentren realizando. Como está dicho, el conflicto implica una manifestación de conductas y percepciones que están en el hombre de por sí y no depende de las actividades que realicen sino de cómo las personas enfoquen las actividades que realizan.

Las actividades incompatibles de las que nos habla Ledesma (2000), no son más que los enfoques que las personas dan a la actividad que realizan, es decir, son una manifestación personalísima del individuo, no necesariamente incompatibles como dice ella, sino que ellos, los individuos, los hacen incompatibles. En resumen, el hombre se encuentra en conflicto con los demás, no por las actividades que realizan, sino por el hecho mismo de ser indivisos, o sea personas de manifestaciones diferentes que pueden ser parecidas, pero no iguales.

Sirva esta conclusión para agregar una segunda anotación. El conflicto tiene también una incidencia psicológica en la medida que hablamos de conductas, percepciones, sentimientos, emociones todo ello unido a la personalidad de quienes intervienen en el conflicto. Una de las funciones esenciales de la razón es la reducción de tensiones conflictivas, lo que implica que es racional evitar los conflictos que puedan prevenirse y buscar solución a aquellos que sean resolubles. Sin embargo, este enfoque demanda la adopción de una conducta racional que, en muchos casos, no se encuentra al alcance de las personas. Esto se debe a que el conflicto, siendo inherente a la vida en comunidad, enfrenta una resistencia cultural profundamente arraigada. Nuestra sociedad ha heredado y asimilado una visión negativa del conflicto, asociándolo con conceptos como violencia,

hostilidad, odio y disputa. En consecuencia, para muchos resulta “racional” responder al conflicto con una actitud agresiva, una racionalidad que, como se demostrará más adelante, constituye un error social (Zegarra, 1998).

Desde esta perspectiva, el conflicto es una diferencia percibida, en donde las personas creen tener posiciones, intereses y necesidades incompatibles entre sí, lo que hace que se enfrenten. Muchas veces se crea conflicto donde no los hay, como los innecesarios que veremos a continuación; y otras veces los sobredimensionamos. En resumen, se puede señalar que el conflicto es sólo una diferencia que existe entre las partes, y así nos referiremos en adelante, como diferencia.

Clasificación del Conflicto

La clasificación del conflicto no es uniforme pues los puntos de vista sobre los que se basan los autores varían, sin embargo, tomaremos en cuenta algunas clasificaciones que a nuestro entender consideramos adecuadas para la mejor comprensión del tema a estudiar.

Los innecesarios y los genuinos

Alvarado (2003), señala una clasificación de los conflictos como innecesarios o genuinos:

Los innecesarios

Estos conflictos son aquellos que tienen su raíz en los problemas de percepción y comunicación.

Los genuinos

Emergen de diferencias más específicas relacionadas con intereses y aspectos estructurales, cuya resolución demanda un esfuerzo en un nivel distinto.

Comenzamos con esta clasificación porque a nuestro entender consideramos que es la clasificación que más se acerca a la realidad en que vivimos.

Los conflictos que se tienen son como los problemas que se nos presentan y que obviamente tratamos de resolver. Bajo la experiencia académica de Estudios Empresariales de la Universidad del Norte, se puede mencionar que los problemas que se presentan pueden ser de tres clases: los de control directo, control indirecto y control inexistente. Aquellos conflictos de control directo y los de control indirecto podían ser resueltos con la participación de la persona vinculada en el mismo, sin embargo, los problemas de control inexistente son aquellos que no pueden ser resueltos por la persona que supuestamente los padece, puesto que es un problema que realmente no lo tiene, sino que cree tenerlo, porque de esa manera lo percibe o lo entiende. Esto se relaciona directamente con los conflictos innecesarios de los cuales habla Alvarado y que consideramos, se deben tener muy en cuenta, debido a que en la mayoría de los casos las diferencias (conflictos) que tienen las personas son innecesarios y así los veremos con claridad más adelante.

Suárez (2015), nos indica otros dos tipos de clasificaciones para los conflictos:

Por la relación con el conflicto

Conflicto intrapersonal

El conflicto intrapersonal, que impacta el equilibrio psicológico de la persona, resulta inevitable y, en ocasiones, difícil de comprender. Según la teoría vectorial, este fenómeno ocurre cuando dos fuerzas de igual intensidad, pero con direcciones opuestas, interactúan dentro del mismo individuo.

Conflicto interpersonal

El conflicto interpersonal surge en las interacciones entre individuos como un proceso cognitivo-emocional, en el que ambos perciben metas incompatibles dentro de una relación de interdependencia, acompañadas del deseo de superar sus diferencias relacionadas con el poder.

En esta clasificación, también se puede clasificar al conflicto tomando en cuenta la relación que tienen las personas que intervienen, tal y como lo hace Marrero (2015):

Conflicto intragrupal

El conflicto que ocurre dentro de un grupo, organización o institución a menudo está vinculado a cómo las personas enfrentan las presiones de conformidad impuestas por su grupo de trabajo, lo que puede generar tensiones entre individuos y grupos.

Conflicto intergrupal

Llamamos así, a aquel conflicto que se da entre dos o más grupos de personas.

Por la naturaleza del conflicto

Con relevancia jurídica

Se trata de conflictos cuyas circunstancias están reguladas y previstas dentro del sistema legal.

Sin relevancia jurídica

Son conflictos que surgen en las relaciones humanas, pero que no están considerados ni regidos por normas legales.

Por la intencionalidad de las partes

Conflictos agresivos

Son aquellos en los que las partes involucradas buscan activamente causar daño físico, emocional o psicológico al oponente. Este tipo de conflictos puede manifestarse en contextos como enfrentamientos armados, guerras o situaciones de violencia directa, donde el objetivo principal es imponer una postura o derrotar al adversario a cualquier costo.

Conflictos no agresivos

Se refieren a disputas o desacuerdos en los que las partes, aunque sostienen posiciones opuestas o intereses en conflicto, evitan intencionalmente infligirse daño. Estos conflictos suelen resolverse a

través de negociaciones, debates o mecanismos pacíficos, priorizando la búsqueda de soluciones mutuas sin recurrir a la violencia ni a acciones hostiles.

Han sido consideradas sólo estas clasificaciones debido a que muchos doctrinarios, han realizado su clasificación tomando en cuenta la forma de resolverlos o gestionarlos, lo que puede crear cierta confusión en nuestro estudio en vista que a nuestro entender aquellos no podemos considerarlos como conflicto.

Elementos y causas del conflicto

Generalizando, se puede decir, que independientemente de las clases de conflicto a la que la sociedad se enfrente, siempre se van a hallar elementos y causas similares.

Elementos

Se ha podido apreciar a partir de las clasificaciones vistas anteriormente que, en el conflicto, encontraremos los siguientes elementos:

Las partes

Para llegar a entender nuestro estudio, debemos tomar en cuenta al conflicto como vinculación de individuos o grupos de individuos que materialmente integran el enfrentamiento; más no el conflicto intrapersonal que es materia de otro campo de estudio. Siendo así, encontraremos por lo menos dos individuos enfrentados.

Oposición de intereses

Al encontrarse dos o más partes enfrentadas en un conflicto, puede afirmarse que estas tienen intereses independientes entre sí. Sin embargo, dichos intereses no se manifiestan de forma explícita, sino que permanecen ocultos, como se observará al analizar los intereses dentro de los elementos del conflicto.

Encuentro de derechos o pretensiones

Las partes involucradas en un conflicto expresan su malestar y enfrentan sus posiciones asumiéndolas como derechos, cuando en realidad se trata únicamente de pretensiones. Este aspecto será aclarado más adelante, junto con los intereses, al abordar los elementos de la negociación.

Causas

Resulta complejo poder llegar a precisar cuáles son las causas que originan un conflicto, más aún cuando su nacimiento depende mucho de las partes que intervienen en él. Como se ha dicho, las diferencias que puedan tener las partes muchas veces son creadas, sin embargo apuntamos las siguientes, alguna de las cuales podremos encontrar como causa del conflicto.

Los conflictos suelen surgir de forma previsible cuando las necesidades de las personas no son atendidas adecuadamente, es decir que estas necesidades no pueden ser controladas por quienes intervienen en el conflicto por tanto concluye nadie es responsable de generar el mismo. Esta conclusión la consideramos un tanto extremista

tomando en cuenta que no sólo se trata de necesidades insatisfechas, sino de postura frente al conflicto. En todo caso podríamos decir que tal afirmación es una constante más no una generalidad.

Nos indican Islas & Pérez (2019) que los conflictos pueden entenderse también como procesos sociales que representan la manera en que interactúan las personas o los grupos dentro de una sociedad.

Entre las principales causas que pueden originar:

- Comunicación deficiente, que genera una mala comprensión de los mensajes enviados y recibidos por las partes.
- Escasez de recursos, que generalmente son resultados de un condicionamiento psicológico.
- Estrategias determinadas por factores ideológicos pudiendo ser culturales o religiosos.
- La falta de sinceridad al enfrentar el conflicto.
- La intencionalidad de querer generar un conflicto.

El conflicto positivo y el conflicto negativo

Alguna vez, en un curso nos preguntaron los instructores: Diga en una palabra lo que se le viene a la mente cuando escucha conflicto.

Las respuestas fueron diversas peleas, riña, discusión, malentendido, daño. Alguno, en aquel tiempo, 1999, respondió Ecuador. Lo curioso del caso fue que todas las palabras de los participantes tenían connotaciones negativas, lo que hacía presumir que el conflicto era negativo, nada tan jalado de los pelos.

El conflicto positivo

El conflicto, en esencia, no puede clasificarse como positivo o negativo, ya que incluso se puede considerar como un motor de la evolución humana. Las sociedades tienen la oportunidad de beneficiarse y desarrollarse si adoptan una perspectiva sistémica hacia los conflictos y diseñan programas estructurados para su resolución (Islas & Pérez, 2019).

Los conflictos administrados adecuadamente dan ciertas ventajas positivas a la sociedad, pudiendo decir del conflicto lo siguiente:

- Es fuente de cambio social.
- Facilita la reconciliación de los legítimos intereses.
- Promueve la unidad de grupo, permitiendo la manifestación de los intereses de cada integrante.
- Su análisis favorece al establecimiento de distintas respuestas y con ello, aprender a construir antes que destruir.

El conflicto negativo

El conflicto no es negativo por sí mismo, pero si puede serlo por su forma de solución. Cuando el conflicto es mal administrado se puede degenerar hasta el punto de crear consecuencias caóticas.

Escalada del conflicto

Esta es una consecuencia negativa del conflicto. Cuando el enfrentamiento es muy intenso y se compromete factores emocionales,

el conflicto escala produciendo una disminución en las posibilidades de solución y muy posiblemente un deterioro en las relaciones de las partes.

Este fenómeno se presenta cuando el conflicto ha llegado a un grado elevado de desarrollo que hace difícil que las partes se pongan de acuerdo, por lo general se debe a que las partes o una de ellas permanece encerrado en sus posiciones lo que hace que la búsqueda de solución se frustre y fracase.

Gestión del conflicto

Es uniforme decir que el conflicto puede gestionarse de las siguientes maneras.

Uso de la fuerza

Mediante esta forma, los conflictos son solucionados usando la fuerza, las partes se enfrentan haciendo uso del poder, obviamente es una forma arcaica y por demás antigua de solucionar conflictos.

Es necesario precisar que el uso del poder no se limita a la fuerza física sino a la diferencia de poder social, económico y porque no decirlo también político. A pesar de no ser una adecuada forma de gestión de conflictos no se puede negar que es la primera alternativa que toma aquel que se considera con este poder y es normal apreciarlo en la mayoría de los conflictos.

También consideramos como uso de la fuerza, cuando se recurre a una autoridad formal para que sea ella quien de solución a las diferencias que tienen las partes.

No es ocioso decir que no es la forma adecuada de enfrentar un conflicto.

Evasión

Por la evasión, las partes o una de ellas evita enfrentar el conflicto dejando pasar las causas y/o consecuencias que puedan llevar consigo. Definitivamente esta forma de gestión, consideramos genera el rompimiento de la confianza existente entre las partes, así como su lógico distanciamiento.

A nuestro entender no es adecuado el uso de esta forma de gestión de conflictos, es más no lo consideramos como una forma de gestión pues al evitar enfrentarlo no soluciona el conflicto, sino sólo se mantiene y se posterga hasta que en algún momento del tiempo se le enfrente viviendo en el engaño de que el conflicto ya se solucionó.

Negociación

Esta forma de gestión está referida a la conversación que las partes mantienen de manera conjunta para buscar una adecuada solución a la diferencia que los enfrenta. Aquí las partes no dejan pasar el posible problema y tratan de tomar las riendas del mismo, hay que precisar que esta forma de gestión se da por iniciativa de una de las partes y con el consentimiento de la otra u otras.

En la negociación, se busca una solución en donde las partes hayan tenido el control del mismo permitiendo la tranquilidad de los mismos pues a su entender la solución tomada es el acuerdo de las partes y no una propuesta decidida por un tercero.

Es necesario precisar que se explicará de manera más extensiva este tema en el siguiente capítulo.

Administración del conflicto

La administración del conflicto nos lleva a estudiarlo, analizarlo para luego adoptar una forma que permita acercarnos al mismo, de forma tal, que podamos resolverlo adecuadamente con la consecuente satisfacción de las partes que intervienen en el enfrentamiento.

El abordaje de los conflictos puede variar significativamente, existiendo diversos enfoques y procedimientos estratégicos para planificar su gestión. La manera en que una persona enfrenta un conflicto depende del estilo del negociador. Algunos individuos, al tener al conflicto, tienden a ceder completamente con el propósito de preservar la armonía, mientras que otros lo perciben como una oportunidad, llegando incluso a fomentarlo deliberadamente. Es fundamental adoptar una perspectiva neutral hacia el conflicto, viéndolo como un fenómeno que, cuando no puede ser resuelto, requiere una gestión adecuada.

Los negociadores deben lidiar con una amplia gama de conflictos donde intervienen una diversidad de personas. Cada disputa tiene características particulares y estas determinarán el proceso de resolución y el acuerdo más apropiado.

Ertel (1996), sostiene que los negociadores deben analizar detenidamente las características del conflicto que han obstaculizado su pronta y efectiva resolución. Solo a partir de esta comprensión se podrá disponer de los elementos necesarios para tomar decisiones fundamentadas sobre los pasos a seguir y, cuando sea pertinente, diseñar un proceso que facilite la solución del conflicto (p. 37).

Capítulo III

Mecanismos de solución de conflictos

Generalidades

En estos tiempos, los países se enfrentan a cambios trascendentales, esto es algo innegable. Como hemos dicho, el conflicto es fuente de cambio social, por tanto, es necesario decir que estos cambios que enfrenta la sociedad han sido generados, o generan conflictos complejos, los mismos que exigen Nuevas pautas, métodos y enfoques para encontrar no solo soluciones efectivas y productivas a los conflictos, sino que además para promover el camino hacia una civilización basada en la colaboración, la paciencia y el respeto por las diferencias entre las personas.

Se trata de derrumbar los estereotipos que nos llevan a decir que el conflicto tiene trascendencia negativa; en la búsqueda de modificar los precedentes relacionados con las situaciones donde se solucionan los conflictos, para poder descubrir novedosas estructuras especializadas y prácticas para la solución de los mismos, donde los involucrados puedan tener el control del mismo.

Por otro lado, la inestabilidad en las funciones jurisdiccionales del Estado ha representado, y continúa representando, un problema estructural de mucho tiempo atrás. El sistema judicial ordinario, tal como lo manifiesta el Estado, carece de la capacidad para garantizar las condiciones mínimas indispensables para acceder al derecho esencial que permite a las personas convivir en paz.

En un contexto marcado por el aumento significativo de procesos judiciales, impulsado por factores como el crecimiento demográfico, la crisis económica, la creciente complejidad de las relaciones sociales y la coyuntura política actual, resulta imperativo buscar soluciones alternativas para enfrentar esta problemática.

Si bien la creación de nuevos juzgados y el incremento de personal en el Poder Judicial constituyen medidas tradicionales para gestionar el aumento de procesos, estas estrategias presentan limitaciones. Por más que se amplíe el número de órganos jurisdiccionales, estas acciones no serán suficientes para abordar la raíz del problema. Por lo tanto, es necesario complementarlas con mecanismos alternativos que contribuyan a una solución integral.

Si tomamos lo antes dicho, como una solución, veremos que esta alternativa tiene como consecuencia un incremento desproporcionado en el Poder Judicial generando diversos apremios. Por una parte, es cada vez más necesario el aumento del presupuesto, lo que de por sí ya es mucho decir y que se guardarán los comentarios al respecto, por no ser materia del trabajo de investigación; y por otro lado, resulta casi imposible aumentar la cantidad de funcionarios públicos al servicio de la justicia, al mismo ritmo al que aumentan los casos que ingresan a las instituciones, los jueces y el personal que labora actualmente, carecen de tiempo necesario para poder ocuparse de cada pretensión de las partes, lo que claramente no es la idea de administración de justicia.

Es inminente pensar que la situación planteada exige una reformulación de la política judicial, principalmente orientada hacia el desarrollo de nuevos mecanismos para la gestión de litigios, los cuales no necesariamente deben estar limitados al ámbito jurisdiccional.

El incremento de la carga procesal no es una manifestación exclusiva del Perú, sino una realidad global que ha sido enfrentada mediante diversas estrategias empleadas por cada nación. Entre ellas, destacan los mecanismos alternativos de resolución de conflictos (MARC), conocidos también como medios alternativos de justicia, los cuales se han consolidado como herramientas sumamente eficaces.

Estos mecanismos alternativos comprenden una serie de operaciones diseñadas para que las personas resuelvan sus disputas sin recurrir a la jurisdicción tradicional. Los principales métodos incluyen la negociación, mediación, conciliación y arbitraje. Además, se caracterizan por facilitar soluciones pacíficas a las disputas que surgen en el marco de la vida en sociedad, ofreciendo una alternativa a la justicia convencional administrada por el Estado (Vera, 2005).

No obstante, es común que surjan resistencias debido a la naturaleza humana de cuestionar o rechazar procesos percibidos como carentes de sustento legal, excesivamente novedosos, de escasa utilidad práctica, difíciles de comprender o disruptivos respecto a patrones de conducta profundamente arraigados.

A pesar de ello, somos fieles creyentes que, la aplicación de mecanismos alternativos de solución de controversias es fundamental no sólo en la vida jurisdiccional del país, sino también en el desempeño y crecimiento social de los individuos que forman nuestra sociedad.

Formas de solución de diferencias

La autodefensa

La autodefensa, también conocida como autotutela, es un mecanismo en el cual los conflictos se resuelven mediante la acción directa de las partes involucradas. Este método representa una forma primitiva de solución de disputas, ya que fue el medio inicial empleado por el ser humano para abordar sus diferencias, guiado principalmente por el instinto de supervivencia. Este enfoque ha sido

calificado como una manera egoísta de resolver litigios, dado que privilegia la imposición sobre la concertación. Además, la solución surge unilateralmente de una de las partes del conflicto, lo que compromete su imparcialidad y equidad (Vado, 2020).

Cabe necesario indicar que, si bien es cierto que la autotutela es una forma vedada para solucionar diferencias, en nuestro ordenamiento jurídico existen algunas excepciones que se toman en cuenta como válidas, tal es el caso de la legítima defensa en materia penal y la defensa posesoria en materia civil.

La autocomposición

Consiste en una manera de resolución de conflictos mediante la cual los enfrentados mantienen el control del mismo. Las partes, o una de ellas tienen la plena voluntad de solucionar su diferencia y plantean su propia fórmula de solución, la misma que aceptan por que satisfacen los intereses de ambos. Cuando esta decisión es unilateral estamos frente al allanamiento del demandado ante la petición que realiza el demandante o al desistimiento de la pretensión por parte del demandante; en cambio si la voluntad es bilateral estaremos frente a la transacción o a la conciliación (Vado, 2020).

La autocomposición tiene ventajas sobre la autotutela pues las partes no tienen que enfrentarse como si estuvieran en un cuadrilátero de pelea, pues la buena inteligencia entre los ciudadanos es la forma por excelencia de resolver conflictos, al garantizar, mejor que ninguna otra, la recomposición de la paz social que se altera frente a situaciones de divergencia.

Hay que señalar que en las formas autocompositivas de resolución de diferencias podremos apreciar la participación de una tercera

parte que desarrollará la importante de acercar a las partes en conflicto para que sean estas las que tomen la decisión de resolver sus diferencias, este tercero no tiene jurisdicción, por tanto, no es quien decide sino es el componedor de las diferencias existentes.

La heterocomposición

Es un escenario en el que la solución a un conflicto entre dos partes en disputa es determinada por una autoridad externa, sin que las partes lleguen a un acuerdo mutuo, se presume que tiene lugar ante la ausencia de acuerdo; principalmente se presume esto al considerar que de igual manera debe existir un acercamiento previo a la entrega de la decisión a un tercero, lo que en algunas situaciones no es así. En su forma más esencial, se da únicamente dentro del contexto de un proceso judicial.

Esta forma requiere siempre de la participación de un intermediario para que sea él quien decida la solución de la diferencia de las partes. Se tiene un particular punto de vista al respecto, y este traslado de la solución de una diferencia a un tercero es interpretado como la incapacidad que tienen las partes de poder solucionar un enfrentamiento que ellos mismos han originado diciéndole al tercero: “Señor juez en vista que nosotros (las partes) no podemos dialogar y que somos intransigentes para la búsqueda de una solución a nuestra diferencia, solicitamos a usted que decida en lugar nuestro”. A propósito de este comentario nos permitimos recordar un proverbio chino que resume nuestro pensamiento: *“ganar un proceso es adquirir una gallina y perder una vaca”*.

Precisamos que el pensamiento planteado, está relacionado con los procesos de materias conciliables en nuestro país que no han te-

nido el más mínimo acercamiento con los MARC, y que entiéndase, parten de la decisión unilateral de iniciar un proceso judicial.

Pero además del proceso judicial también tenemos al proceso arbitral como un mecanismo heterocompositivo. Si bien es cierto interviene también un tercero que decide, este interviene por decisión de las partes tal como profundizaremos más adelante (Vado, 2020).

Negociación

La negociación es un proceso mediante el cual las partes involucradas buscan resolver sus diferencias de manera directa, sin la necesidad de la intervención de un tercero. En este proceso, las partes se encargan de formular mutuamente propuestas de solución con el objetivo de llegar a un acuerdo que beneficie a todas las partes. Este procedimiento no solo implica el intercambio de ideas y propuestas, sino que también requiere una disposición para comprender las necesidades y los intereses de los demás. Su objetivo es asegurar un acuerdo entre dos o más partes interdependientes que buscan maximizar sus propios resultados. Es fundamental que las partes reconozcan que, al colaborar y trabajar juntas, pueden obtener mejores resultados que si persisten en su confrontación. Este entendimiento mutuo de ganar-ganar es clave para el éxito de la negociación, ya que implica la creación de valor y la construcción de una solución que beneficie a todos los involucrados (Vado, 2020).

La negociación, no implica necesariamente una disputa entre las partes, es voluntario, informal, no estructurado y procura una ganancia mutua.

Muchos consideran que la negociación es una habilidad esencial para actuar de manera más inteligente en la vida. Vivimos en una sociedad llena de conflictos, donde nos hemos acostumbrado a criticar sin proponer soluciones, a litigar sin dialogar y, aún más, a

enfrentar desafíos sin llegar a un acuerdo. Hemos crecido con la idea errónea de que uno gana solo cuando la otra parte pierde, o que la victoria de uno implica la derrota del otro. Esta creencia es completamente equivocada.

Es crucial enseñar a las personas de manera clara que, en la mayoría de las situaciones, operamos en un entorno competitivo, pero que es necesario adoptar una actitud más cooperativa que permita maximizar los beneficios para todos los involucrados. La necesidad de cooperación es cada vez más relevante en la actualidad y se extiende a diversas áreas de la vida cotidiana.

Es importante conocer los diversos estilos de negociación para apreciar los enfrentamientos en las diferentes situaciones, ver cómo es que actúan los implicados y sobre todo para saber cómo evoluciona la disputa y que se debe hacer para que no escale y se resuelva.

Reconocemos que negociar es una habilidad fundamentada en una técnica que puede ser aprendida, desarrollada y perfeccionada. Para ello, es esencial comprender los principios que la sustentan. Los conocimientos necesarios para llevar a cabo una negociación deben ser sistematizados. Cada negociación requiere una planificación previa, con la formulación de estrategias adecuadas. Es crucial contar con un marco estructurado de pensamiento que no solo contemple los propios objetivos, sino también los intereses de la otra parte.

Es claro que negociar no es una tarea sencilla, pero se sabe también cuán importante es lograr que esta idea planteada sea tomada no sólo como materia jurídica, sino como tema elemental en todas las profesiones y actividades en donde el hombre se desarrolle. Todo esto, principalmente porque como ya se sabe, en donde está el hombre existe conflicto; sólo así es posible lograr que la semilla de la solución de diferencias sin llegar al órgano jurisdiccional tenga sus frutos en un futuro no muy lejano.

Elementos de la negociación

Existen diversas prácticas de negociación y cada uno de estos estilos generan su propia consideración de los elementos de los mismos, sin embargo, hemos considerado los siguientes como elementos de la negociación, basándonos en la clasificación que hacen Fisher y Ertel (1998).

Intereses

Los intereses acarrean necesidades, inquietudes, propósitos, razones y miedos que incitan a las personas a negociar. Debemos diferenciar los intereses de las posiciones. Las posiciones son aptitudes que toma una de las partes considerándola como el arreglo al conflicto. Típico es la situación en la que niños pueden llegar a discutir por una fruta; en un hipotético caso en el que ambos niños desean la naranja. Esta es una aptitud, son posiciones de los niños. Cuando llega la madre pregunta: ¿para qué desean la naranja? Pareciera absurdo preguntar, pero es necesario. Resulta que uno lo deseaba para comérsela y el otro deseaba la cáscara para darle sabor a su torta. De esta manera, los intereses son los que determinan el problema. El verdadero desafío en una negociación no radica en el conflicto de posiciones, sino en el enfrentamiento de las necesidades, deseos, preocupaciones y temores de las partes involucradas.

Alternativas

Son fórmulas de solución que se dan fuera de la mesa de negociación es decir son aquellas posibilidades que podrían usar las partes en caso no se concrete un acuerdo negociado. Diciéndolo de otra forma, las alternativas son acciones que los interesados pueden hacer por su lado o con la mediación de un tercero, pero sin el acuerdo de la otra parte.

En las alternativas, las partes deben desarrollar su M.A.A.N. vale decir su Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado. Esto quiere decir que cuando las partes enfrenten una negociación deben preparar su MAAN, lo que se puede interpretar como aquella acción que se debe tomar en caso fracase la negociación. Sin embargo, debemos decir que en muchos casos el MAAN suele ser utilizado para obligar a negociar o sea como una amenaza.

Opciones

Son aquellas alternativas de resolución que las partes presentan para solucionar sus desacuerdos. Se entiende que estas propuestas deben ser vinculantes pues su aceptación es considerada como un potencial acuerdo.

En las opciones se debe aplicar la lluvia de ideas, también llamada *brainstorming* pues es necesario tomar en cuenta no sólo una opción sino muchas, para que las cuales las partes puedan tener un abanico de opciones y de ellas puedan tomar una o crear la adecuada tomando como base las ya propuestas.

Legitimidad

Es una herramienta efectiva de persuasión que se fundamenta en criterios objetivos y externos, basados en la racionalidad y en índices referenciales ajenos a la voluntad de las partes. Al aplicarse, el resultado se percibe como equitativo, lo que impide que las partes se sientan engañadas.

Es evidente poder decir que el elemento de legitimidad funciona como una especie de filtro en donde son colocadas todas las op-

ciones y en donde quedan sólo aquellas opciones que sean planteadas con criterios objetivos pues algunas veces con la lluvia de ideas estos criterios pueden no tomarse en cuenta.

Comunicación

Este, es un elemento muy importante en toda negociación pues permite intercambiar juicios y pensamientos, comunicaciones o información mediante el habla. De su calidad depende la eficiencia del proceso. Se debe desarrollar una comunicación clara y eficiente que permita clarificar las percepciones.

Es preciso comentar que la comunicación es la causante de muchos enfrentamientos, pero es necesario decir que, si creemos que la comunicación esta referida únicamente a la expresión verbal, estamos equivocados pues la comunicación verbal debe estar de la mano con el lenguaje no verbal; de hecho, el lenguaje no verbal es mucho más expresivo que el verbal, y muchas veces es creador de enfrentamientos. Esto es algo que alguna vez hemos pasado ya sea como agentes activos o pasivos de la comunicación, típico caso de las personas que tiene un mal día y golpean las cosas, contestan mal.

Relación

Es la capacidad que tienen los involucrados en un conflicto para sobrellevar sus discrepancias, cooperando para obtener un resultado que favorezca a ambos. En resumen, la relación es el vínculo existente entre partes enfrentadas. Debemos tomar en cuenta que cuando las partes tienen una diferencia, se entiende que es porque ya tienen una relación lo que quiere decir que no podemos tener una diferencia

con alguien con quien no tengamos algún vínculo.

Se dice que es menester de los negociadores mantener la relación que mantuvieron las partes antes de que se enfrenten, es decir, que es importante que las relaciones originales no se resquebrajen y lo ideal es que se mantengan y mejoren.

Compromisos

Son declaraciones orales o escritas acerca de lo que hará o no, alguna de las partes. Se podría decir que es la proposición establecida con el serio propósito de cumplir efectivamente con la elección preferida por las partes para desvanecer sus diferencias considerando las conductas que seguirá cada una.

Tipos de negociación

Sin dejar de lado las diferentes formas que existen para negociar, creemos que es conveniente poner énfasis en los siguientes:

Negociación Distributiva

Negociación posicional, también conocida como negociación distributiva o de suma cero, es aquella en la que cualquier ventaja obtenida por una de las partes se logra a costa de la otra. En este tipo de negociación, la suma total de los beneficios o concesiones es igual a cero. (Bozzo et al., 2003)

En este tipo de negociación, la cooperación entre las partes es limitada y, en algunos casos extremos, inexistente. Se prioriza la ob-

tención de beneficios individuales, frecuentemente en detrimento de los objetivos compartidos con la contraparte. Este enfoque se caracteriza por la interacción de los poderes que poseen las partes, los cuales se utilizan para inclinar la balanza a favor de una posición específica. Los llamados juegos de “suma cero” reciben comúnmente el nombre de negociaciones distributivas, ya que la solución implica un reparto en el que los recursos disponibles se distribuyen de manera que lo que una parte gana, la otra necesariamente lo pierde. Este enfoque se inscribe en el esquema conocido como Ganar-Perder.

Normalmente cuando estamos frente a una negociación distributiva, es muy posible que nos encontremos con negociadores competitivos y/o negociadores a cooperativos. Para entender la dinámica de la negociación, es fundamental conocer las reglas de la negociación competitiva o distributiva, no solo porque lo más probable es que nos enfrentemos a negociadores de este tipo, sino también porque prácticamente todas las negociaciones incluyen ciertos aspectos de la negociación distributiva.

A pesar de que a la negociación distributiva no se le considera un tipo de negociación aconsejable, se supone que aún en la negociación integrativa, que veremos a continuación, a pesar de “agrandar la torta” se llega a un momento de la negociación en donde se transitará por estilos distributivos.

La Negociación Integrativa

Este tipo de negociación es un proceso dinámico en el que las partes comienzan identificando tanto los objetivos comunes como las diferencias en sus intereses. A partir de esta identificación, se embarcan en un trabajo colaborativo que les permite alcanzar un resul-

tado satisfactorio para ambas. La negociación integrativa se centra en la cooperación y en la búsqueda conjunta de soluciones que aborden el problema que afecta a ambas partes (PROMPERÚ, 2024).

A diferencia de los enfoques competitivos, donde las partes fijan puntos de resistencia y metas individuales, la negociación integrativa adopta una perspectiva orientada a la resolución del problema compartido. Este método fomenta la creación de valor mediante el entendimiento mutuo, la exploración de opciones y la generación de acuerdos que beneficien a ambas partes, promoviendo relaciones más sólidas y duraderas. En esencia, se trata de un enfoque que transforma el conflicto en una oportunidad para construir soluciones equitativas y mutuamente beneficiosas.

En este tipo de negociación se aplica el esquema Ganar-Ganar, entre personas que no son enemigas, entre personas que no pretenden ganar a cualquier precio, personas que no buscan solucionar el ahora, sino que desean mantener sus relaciones a futuro.

Las partes buscan extender sus opciones, intentando perfeccionar el resultado de la negociación, haciendo uso de criterios objetivos exteriores a los negociadores y procurando detallar los puntos a negociar.

Las principales razones para adoptar un enfoque integrativo en una negociación son las siguientes:

- Fomenta un ambiente de confianza, reciprocidad y credibilidad mutua, elementos esenciales para una interacción positiva entre las partes.
- Reduce los riesgos de tener que revisar el acuerdo posteriormente, lo que contribuye a garantizar la estabilidad y sostenibilidad de la solución alcanzada.

- Permite considerar no solo la resolución de los temas actuales, sino también las relaciones futuras entre los negociadores, siendo útil tanto para tratar “proyectos” como para abordar “temas a resolver” o gestionar “recursos” de manera equitativa.
- Promueve la creatividad y la búsqueda de opciones dinámicas y constructivas, incentivando la generación de ideas y acciones innovadoras. Este enfoque busca persuadir a las partes para trabajar juntas, destacando la colaboración como una herramienta clave para alcanzar resultados mutuamente beneficiosos.

Es importante señalar que la clasificación de las negociaciones en orientaciones integrativas o distributivas tiene un propósito principalmente pedagógico. En la práctica, la mayoría de las negociaciones combinan elementos de ambos enfoques, lo que las convierte en procesos de tipo “mixto”. Estas negociaciones mixtas tienen la capacidad de evolucionar, alternando entre características integrativas, que buscan la colaboración y el beneficio mutuo, y características distributivas, centradas en la obtención de ventajas individuales (Vado, 2020).

Negociación basada en principios

La negociación basada en principios fue desarrollada por el Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard y ha sido expuesto por FISHER y URY en su obra “Sí, de acuerdo... Cómo negociar sin ceder”. En ella consideran cuatro principios para llegar a una negociación adecuada, principios que pasamos a nombrar.

Separe las personas del problema

Normalmente, consideramos que los individuos y los problemas son una misma cosa, lo cual no es así del todo. Si bien es cierto que actúan en forma conjunta, eso no quiere decir que se deba atacar a las personas, es preciso procurar separarlos de forma tal que se emplee una adecuada gestión para lograr enfrentar satisfactoriamente las diferencias que tengan las partes. Este principio es fundamental porque procura una solución que se sustenta en la cooperación de ambas partes. Consideran los autores, que los negociadores poseen dos perspectivas de intereses. El interés principal es lo que se espera obtener con la negociación, y se le llama sustancia; y un segundo interés que busca mantener o no las relaciones existentes.

Concéntrese en los intereses y no en las posiciones

Es un tema con el que se enfrentan las partes en toda negociación. Las personas están enfrentadas por un problema de posiciones más no de intereses. Se cree que hay que satisfacer las posiciones cuando en realidad debemos compensar las reales tendencias y exigencias de las partes, logrando dar respuesta al “por qué” y “para qué” las partes desean lo que exigen. Por lo normal los intereses son el fondo o fundamento de las posiciones que son las formas en que se manifiestan dichos intereses. Algunos lo relacionan con la parte oculta de un *iceberg*.

Invente opciones de mutuo beneficio

Como hemos dicho en su oportunidad, las opciones son posibles formas de solución al problema que enfrentan las partes, enten-

diéndose que las opciones planteadas contemplarán los intereses de quienes intervienen en la negociación, beneficiándolos mutuamente.

Insistir en criterios objetivos

Es importante señalar que la clasificación de las negociaciones en orientaciones integrativas o distributivas tiene un propósito principalmente pedagógico. En la práctica, la mayoría de las negociaciones combinan elementos de ambos enfoques, lo que las convierte en procesos de tipo “mixto”. Estas negociaciones mixtas tienen la capacidad de evolucionar, alternando entre características integrativas, que buscan la colaboración y el beneficio mutuo, y características distributivas, centradas en la obtención de ventajas individuales.

Estilos de negociación

Blake y Mouton (2001), clasifican los estilos de negociación de acuerdo a un gráfico al que denominan representación en rejilla (*grid*) donde se encuentran cinco posibilidades bien definidas:

Quien no gusta de negociar

Para esta persona, la negociación resulta incómoda y genera inseguridad. Por ello, prefiere evitar participar directamente en el proceso, delegando esta tarea a otros siempre que le sea posible.

Quienes necesitan ser aceptados y queridos

Este estilo se caracteriza por una inclinación hacia la cooperación, aunque con el riesgo de caer en la ingenuidad. Este tipo de ne-

gociador prefiere ceder ante la otra parte antes que poner en peligro la relación o generar conflictos.

Quien se sitúa en medio del ideal

Este negociador muestra mayor creatividad y capacidad de análisis, aunque tiende a ser excesivamente formal. Su enfoque conciliador puede resultar ambiguo, ya que dedica mucho tiempo a evaluar múltiples posibilidades sin llegar a decisiones firmes.

Quien cree estar en posesión de la verdad

Este tipo de negociador busca imponer su solución a toda costa. Suele resistirse a aceptar argumentos contrarios a sus creencias y, frente a un exceso de datos, puede mostrarse agresivo. Es un competidor nato que percibe la negociación como una batalla en la que debe salir victorioso.

El negociador ideal

Este perfil comprende la importancia de las relaciones a largo plazo y actúa como un auténtico estratega. Es un colaborador por excelencia, capaz de defender sus puntos de vista con calma y firmeza, sin recurrir a la agresividad. Su enfoque combina eficacia y diplomacia, lo que le convierte en un negociador equilibrado y exitoso.

Sin embargo, además de lo señalado, Dasi y Martínez-Vilanova (2001), complementan los estilos de negociación añadiendo los siguientes a los ya mencionados anteriormente:

Estilo formalista

Este tipo de negociador se caracteriza por adherirse estrictamente a los procedimientos establecidos, ya sea por él mismo o por la organización a la que pertenece. Evita desviarse de los métodos predeterminados, priorizando el cumplimiento de las normas y procesos. Su principal objetivo en la negociación es emplear el tiempo necesario para garantizar una solución que cumpla con los estándares de calidad y profesionalismo exigidos, asegurando que todo esté bien hecho.

Estilo cooperativo

Los negociadores con este enfoque buscan establecer una relación basada en la cordialidad y la confianza, a menudo adoptando una actitud casi paternal hacia la otra parte. Su principal objetivo es evitar la confrontación y encontrar una solución aceptable para ambas partes, favoreciendo el mantenimiento de una relación armónica.

Estilo diplomático

Este estilo se enfoca en alcanzar un equilibrio entre los intereses de las partes de manera pragmática. Los negociadores diplomáticos buscan soluciones que, aunque modestas, sean válidas para sus objetivos. Su principal meta es encontrar un punto de equilibrio mediante concesiones mutuas, de forma que los beneficios obtenidos protejan tanto la imagen como los intereses de ambas partes.

Estilo impositivo

Como su nombre lo indica, este estilo se asocia con una actitud dominante. Estos negociadores buscan imponer su voluntad, incluso mediante la confrontación, con el objetivo de obtener la mayor ventaja posible en la negociación. Su enfoque se centra en asegurar una ganancia significativa para sí mismos, sin preocuparse por el impacto en la otra parte. Para ellos, la negociación se percibe como una competencia donde prevalece el esquema “gano yo, pierdes tú”.

Estilo diligente

Este estilo describe al negociador ideal, alguien que busca resolver las negociaciones con objetividad y promoviendo la cooperación entre las partes. Su prioridad es encontrar soluciones prácticas que satisfagan tanto sus propios intereses como los de la contraparte. Este tipo de negociador entiende que para alcanzar sus objetivos es necesario ceder en ciertos aspectos, adoptando un enfoque basado en el modelo “ganar-ganar”, donde ambas partes se benefician y se fortalecen las relaciones a largo plazo.

Elementos que intervienen en una negociación

En la estructura de la negociación podremos encontrarnos con los siguientes elementos:

Los actores

En todo proceso de negociación intervienen personas, dos o más, cuya interacción refleja la naturaleza humana en todas sus

dimensiones. Los actores participan aportando sus características individuales, como su personalidad, valores, experiencias y emociones, elementos que influyen directamente en el desarrollo de la negociación.

La divergencia

La divergencia en una negociación se manifiesta como el desacuerdo, conflicto, litigio o tensión, ya sea declarado o latente, que separa a las partes involucradas debido a pretensiones opuestas o incompatibles. Un negociador competente debe identificar las causas de estas divergencias, que pueden originarse en problemas de comunicación, como malentendidos, diferencias semánticas o interferencias en los canales de información; en factores estructurales, como la complejidad organizativa, las disparidades salariales o roles mal definidos; o en características personales de la contraparte, tales como actitudes autoritarias, indecisión o falta de acción. Reconocer el origen de estas discrepancias es esencial para abordarlas de manera constructiva y facilitar una resolución efectiva.

Voluntad o búsqueda de acuerdo

La negociación implica la interacción de dos o más actores interdependientes que, enfrentados a divergencias, optan por no evitar el problema ni recurrir a la confrontación. En lugar de ello, se comprometen a una búsqueda conjunta de soluciones, acuerdos o arreglos que satisfagan las necesidades de ambas partes. Este proceso requiere disposición, colaboración y un enfoque orientado hacia el entendimiento mutuo.

Mediación

La mediación puede definirse como un medio alternativo de resolución de conflictos (MARC) en el cual las partes implicadas en una controversia buscan resolverla por sí mismas, con el apoyo de un tercero imparcial que facilita y orienta la comunicación. Este proceso de negociación asistida permite a los interesados asumir un papel activo en la búsqueda de soluciones posibles, controlando el proceso de manera rápida e informal. Lo más relevante es que la decisión final es tomada por las partes involucradas, no por el mediador, quien solo facilita el diálogo, a diferencia de lo que ocurre en un juicio, donde la sentencia es impuesta por un juez. Aunque existen diversas definiciones de mediación, la que más se ajusta a nuestra realidad es la que describe este procedimiento como no adversarial, pero estructurado; informal y voluntario, en el que un tercero imparcial (mediador o facilitador) ayuda a las partes a superar sus posiciones y centrarse en sus intereses, con el objetivo de llegar a una solución mutuamente satisfactoria, evitando así el largo y costoso proceso judicial (Díaz, 1999).

Si bien es cierto que la Mediación es considerada como un proceso de solución de controversias, no siempre resolverá la causa del mismo, pero sí será fundamental para reducir los obstáculos de comunicación de las partes.

Características de la Mediación

Las características de la mediación parten de la definición, sin embargo, consideramos adecuado especificarlas por su utilidad didáctica:

- La mediación es un proceso de negociación asistida en el que las partes, con la ayuda del mediador, toman las decisiones por sí mismas.
- Es un proceso completamente voluntario; las partes deciden si desean participar en la mediación y tienen la libertad de ponerle fin en cualquier momento.
- Aunque está orientado a alcanzar un acuerdo, las partes no están obligadas a llegar a una solución definitiva.
- Se fundamenta en el principio de beneficio mutuo, donde las partes exponen sus intereses y buscan soluciones que resulten beneficiosas para ambas.
- La mediación es completamente confidencial; tanto el mediador como las partes no pueden revelar lo que ocurre dentro del proceso.
- No está regida por reglas procesales estrictas; el procedimiento es informal y flexible, lo que permite una mayor adaptación a las necesidades de las partes.

Conciliación

La conciliación es un MARC, mediante el cual las partes o una de ellas, designan a un tercero llamado conciliador, quien los asistirá en el desarrollo de una negociación. Con la colaboración del conciliador, las partes intentarán resolver sus problemas llegando al desenlace más favorecedor para los interesados. En la conciliación, el conciliador podrá eventualmente hacer propuestas de solución que importen el compromiso de las partes, estas propuestas no pueden ser tomadas en ningún caso como soluciones impuestas por el conciliador pues las partes tienen el control del proceso y por ende los

acuerdos que puedan tomarse y/o las propuestas que pueda realizar el conciliador pasan por la aceptación de las partes (Guzmán, 1998).

Para Montoya y Salinas (2016), la conciliación puede ser definida como “el proceso de comunicación interaccional, amplio, simétrico y directo que se establece entre personas vinculadas por un conflicto y mediadas por un tercero, a través del cual se suscita el encuentro a efectos de su posible resolución o transformación”.

Características de la Conciliación

Debemos precisar que este mecanismo, por decirlo de alguna manera, es la evolución y mejora de la mediación, por tanto, las características que veremos son similares:

- Es voluntario, las partes deciden su participación en la Audiencia de Conciliación.
- Es confidencial, todo aquello dicho dentro de la Audiencia, no puede ser utilizado por las partes como prueba en algún proceso judicial, incluso el conciliador no podrá revelar lo acontecido en la audiencia.
- Se pretende satisfacer los intereses de las partes, con la ayuda del conciliador las partes exponen sus intereses y proponen soluciones que benefician a ambos.
- Es un procedimiento sin formalismos, el desarrollo del acuerdo es ágil, informal y manejable.
- Es un proceso de negociación en el cual las partes, con el apoyo de un mediador, gestionan directamente sus propios intereses.

- Es un proceso que tiende al acuerdo, aunque las partes no están obligadas a llegar al acuerdo.
- Es consensual, los acuerdos que se tomen son consentidos por las partes.
- Se basa en objeto determinado o determinable las materias sobre las cuales se puede conciliar materias determinadas o determinables.

Arbitraje

Es un MARC de carácter heterocompositivo, donde las partes facultan a un tercero la decisión que resuelva el conflicto. En el arbitraje, los involucrados de manera libre se supeditan al fallo de uno a más terceros imparciales denominados árbitros quienes resuelven la controversia emitiendo una resolución generalmente inapelable llamada “laudo arbitral”.

Es necesario precisar que el tercero imparcial que se involucra en el arbitraje no es un juez público, pero sí actúa con jurisdicción. A diferencia del sistema de justicia tradicional, el arbitraje es un mecanismo en el que la resolución del conflicto no proviene de jueces estatales, sino de terceros designados por las partes. Generalmente, se recurre a él de manera voluntaria, mediante cláusulas que establecen la elección de árbitros para resolver ciertas disputas en lugar de acudir a los tribunales. Esta decisión, ya sea adoptada por las partes o impuesta por el legislador en casos específicos, supone una transferencia total o parcial de la jurisdicción de los órganos del Poder Judicial hacia el ámbito arbitral (Caivano, 2001).

Características del arbitraje

- Es voluntario, el arbitraje parte de la decisión de las partes de elegir esta vía de solución.
- El árbitro decide, los árbitros son los que ponen fin a la controversia con la emisión del laudo arbitral.
- Las partes se someten a la decisión del árbitro, al ser esta vía decidida por las partes en forma anticipada, es voluntad de ellos aceptar lo que el árbitro laude.

Formas de conclusión de un Proceso Judicial

Una vez iniciado un proceso judicial, es decir que luego de que las partes presuntamente hayan tratado de encontrar una solución por sus propios medios, somete el arreglo del conflicto a la decisión de un Juez que, con la jurisdicción emanada del Estado, tiene la facultad de impartir justicia, es decir, este puede decidir a través de su sentencia el fin de la controversia.

Sin embargo, a pesar de lo dicho, existen formas por la cual una de las partes o ambas en forma conjunta puede voluntariamente poner fin al proceso judicial, formas que veremos sucintamente a continuación.

Conciliación

Como refiere Couture (1979), la conciliación se refiere tanto al acto procesal en el que se busca alcanzar un acuerdo amistoso ante un juez de paz, como al resultado de dicho acuerdo, es decir,

el entendimiento alcanzado entre las partes. Asimismo, se considera conciliación al acuerdo o avenencia entre las partes involucradas. Cuando se logra un entendimiento, se dice que se ha alcanzado la conciliación.

La conciliación es el hecho realizado en el desarrollo del proceso judicial, pero cuenta con la libre voluntad de las partes y de su voluntad de conciliar, intentando terminar su problema de intereses contrapuestos. Por tanto, es necesario tomar en cuenta que la conciliación como una etapa dentro proceso (audiencia de conciliación) es imprescindible, ya que su incumplimiento podría resultar en la invalidación del proceso, y por ende, es dirigido por el juez. Sin embargo, es netamente facultad de los litigantes llegar a un acuerdo conciliatorio y finalmente decidir si acceden o no a la instrucción conciliatoria planteada por el juez.

Allanamiento y Reconocimiento

Allanamiento

El allanamiento a la demanda es el acto que realiza el demandado por la cual presta su asentimiento respecto a lo solicitado por el demandante.

El allanamiento es el acto mediante el cual el demandado manifiesta su disposición a aceptar, sin enfrentamiento judicial, el contenido de la pretensión del demandante, reconociendo de manera explícita o implícita su legitimidad (González, 2014).

Reconocimiento

Nuestra ley procesal no regula en forma específica el reconocimiento y nos dice que el reconocimiento es regulado bajo lo planteado para el allanamiento. Así mismo señala una diferencia entre el allanamiento, en donde se acepta la pretensión, y el reconocimiento que acepta la autenticidad de los acontecimientos desplegados en la demanda y los fundamentos de derecho de ésta. Por la característica ante señalada, se puede inferir que el allanamiento es a los hechos, mientras que el reconocimiento más al derecho.

Transacción

Osterling y Castillo (1997), definen a la transacción como un contrato en el que, a través de concesiones mutuas, las partes resuelven un conflicto o eliminan la incertidumbre sobre una relación jurídica, estableciendo y aceptando un estado de cosas que regirá entre ellas en adelante.

La mayoría de los autores no se alejan de lo dicho anteriormente, pero consideramos necesario agregar lo dicho por Zegarra que señala que “aunque la transacción y la conciliación transitan por la misma vía, y comparten la misma finalidad (concluye el proceso sin la expedición de una sentencia) éstas se diferencian en que la primera, es una figura más patrimonial que la conciliación, pues versa únicamente sobre derechos patrimoniales”.

Desistimiento

Por el desistimiento también se puede concluir el proceso, este concluye sin expedición de sentencia sino con una resolución dictada

por el juez, desencadena las consecuencias de una demanda infundada con la autoridad de cosa juzgada según el C.P.C.

El desistimiento también puede definirse como el acto procesal por el cual una de las partes expresa su intención de renunciar a la instancia, al derecho o a cualquier otro trámite dentro del procedimiento (Guerrero, 1989).

Abandono

El término abandono proviene del vocablo latino *derelictus*, que está referido a la acción de dejar o desamparar personas o cosas. Procesalmente, el abandono de los actos del procedimiento puede producirse por causas extraprocesales, como errores de las partes o simplemente el propósito de no seguir con el proceso judicial. En todo caso podríamos concluir diciendo que el abandono está relacionado en forma directa con la inacción de las partes y su aplicación es como una sanción que se aplica a quien litiga en forma negligente.

Capítulo IV

La conciliación extrajudicial en el Perú

Antecedentes de la Conciliación

Antecedentes Históricos

Las personas suelen conciliar cuando están enfrentados por algún conflicto, considerado como una diferencia de ideas. Ahora, se puede ubicar a los antecedentes del conflicto como el resultado del encuentro del hombre con el resto de los individuos de la sociedad, a raíz de la globalización de nuestros tiempos y de los intereses económicos que surgen con la frecuencia propia de nuestra realidad.

Los doctrinarios coinciden en decir que los conflictos empezaron a evolucionar junto con la sociabilidad del hombre, esto quiere decir, que el conflicto forma parte esencial de la naturaleza sociable del ser humano, por lo que su presencia será constante mientras exista vida en el planeta (Colin & Baxin, 2019). Siendo así, es preciso decir que la manera de solucionar conflictos es una actividad que ha caminado de la mano con la evolución del hombre.

El hombre, en sus inicios, tuvo dos formas como poder solucionar sus diferencias, lo que se considera como el origen de la Autocomposición. La primera, se basaba en la voluntad de las partes interesadas. Este mecanismo hacía que las personas que se enfrentaban buscaran solucionar su diferencia en forma amistosa y directa debido a la falta de autoridad superior. Y la segunda, esta referida a la decisión de dar solución a las diferencias a través del uso de la fuerza. Esta forma primitiva de solución consistía en que una de las partes impusiera sobre la otra su decisión, logrando que el vencido abandone la pretensión materia de controversia.

Debido a que no ha existido colectividad en donde no esté presente el conflicto, podemos concluir que en las diversas sociedades

siempre se trató de encontrar una manera de afrontar este inconveniente sobre todo aquellos encargados de dirigir la sociedad, por lo que es necesario dar un alcance de algunos vestigios de la conciliación en algunas sociedades antiguas.

La sociedad hebrea estaba caracterizada por el espíritu de concordia de los antiguos patriarcas. Ellos consideraban que la conciliación era una de las maneras más nobles de dar por terminada una disputa de intereses.

Para los romanos la importancia que otorgaron a la voluntad de las partes fue tal, que se llegó a construir el Templo a la Concordia, así como una columna a la memoria de Julio César, a esta última acudía el pueblo romano para conciliar sus diferencias. Cabe indicar que estas acciones fueron a iniciativa de los ciudadanos y no por disposición de las autoridades de la época.

Más tarde fue Honorio III quien impuso la necesidad del agotamiento de la vía conciliatoria, previa a la decisión de los jueces, facultándolos a buscar una solución conciliada entre las partes y sentenciando únicamente cuando las partes no conciliaban.

Lo antes mencionado, agregado a la contribución de la Iglesia para el fortalecimiento de la conciliación, ha sido muy importante para la existencia de la conciliación en nuestros días, Principalmente, debemos recordar que, nuestro derecho es un derecho influenciado por el derecho romano y, siendo así, podríamos decir que la conciliación nos lleva al origen del derecho.

Si hurgamos en la historia, veremos que la conciliación está presente en las distintas sociedades como rol fundamental para la solución de diferencias. Por ejemplo, en la antigua China, Confucio sostenía que la mejor manera de resolver un desacuerdo era mediante

la persuasión moral y el consenso, evitando el uso de la fuerza, ya que consideraba esencial preservar la armonía natural en las relaciones humanas (Guzmán, 1998).

Antecedentes Legales

Podemos iniciar esta descripción con la Ley de las Doce Tablas, en Roma esta ley otorgaba carácter vinculante a los acuerdos alcanzados por las partes antes de acudir al juicio. Cicerón aconsejaba llegar a un acuerdo, incluso si ello implicaba ceder parte de los propios derechos.

La iglesia aportó en esta evolución de las normas de conciliación puesto que la actividad conciliatoria va de la mano con los valores del perdón, la reconciliación tal como podemos apreciarlo en Mateo, 5:9 que dice “bendito los pacificadores porque ellos serán llamados hijos de Dios”.

En Francia, las ideas de Voltaire influyeron significativamente, especialmente a través de sus escritos de 1745, donde señaló que la mejor ley y el uso más útil que había observado se encontraba en Holanda. Allí, cuando dos personas deseaban litigar, estaban obligadas a comparecer ante un tribunal de jueces conciliadores, conocidos como “hacedores de paz”. Además, si las partes acudían acompañadas de abogados o procuradores, estos eran retirados inmediatamente, como quien aparta la leña de un fuego para extinguirlo. Inspirada por esta visión, la Ley francesa del 24 de agosto de 1790 estableció que ninguna demanda civil podría ser admitida sin un intento previo de conciliación (Chauca, 2019).

En 1819 el Código Ginebrino admitió la conciliación como un acto voluntario.

En España la conciliación se le ubica en la Constitución de 1812. En algunas normas especiales se estableció la conciliación previa al proceso judicial. Aunque el carácter obligatorio fue cambiando por uno facultativo.

La conciliación en el Perú

La figura de la conciliación aparece en el Perú a partir de la Constitución Política de 1823, dada por el Primer Congreso Constituyente el 12 de noviembre de 1823. Por su lado, en la Constitución Política de 1826 se normaba la existencia de Jueces de Paz, así como en la Constitución de 1828.

El Código de Procedimientos Judiciales Santa Cruz de 1836 regulaba la conciliación como un acto previo a la demanda ante un Juez de Letras. Luego el *Código de Enjuiciamientos Civiles de 1851* continuaba con lo establecido hasta entonces respecto de que la conciliación corresponde anteceder a todas las demandas escritas. El *Reglamento de Jueces Paz de 1854* reglamentó la competencia de los Jueces de Paz para el juicio conciliatorio (Ledesma, 2010).

La Ley Orgánica del Poder Judicial de 1911 estableció la conciliación a manera de un acto obligatorio dentro del proceso, no previo, como había sido hasta ese momento. Además, debía ser conocido por el mismo Juez que conocía el proceso contencioso.

El Código Procesal Civil de 1993 establece que la conciliación es obligatoria dentro del proceso contencioso y de esta manera el juez puede proponer la forma conciliatoria que su facultad le inspire.

Ya en 1997 se publica la *Ley N° 26872 “Ley de Conciliación”* que establece la condición obligatoria de la conciliación extrajudicial previo al proceso judicial.

Además, es importante destacar otras disposiciones legales que promueven el uso de la conciliación. Por ejemplo, el Decreto Legislativo N° 807 permite que, en cualquier etapa del procedimiento único ante INDECOPI, las partes logren optar por someterse a mediación o conciliación a cargo de terceros. De igual manera, el Decreto Supremo N° 011-92-TR establece que el cuerpo técnico calificado del Ministerio de Trabajo es responsable de desempeñar funciones conciliatorias.

La conciliación en otros países

En diversos países se ha implementado mecanismos alternativos de solución de conflictos en forma normativa en donde no sólo la conciliación sale a relucir. Es importante mencionar que, si bien es cierto que este trabajo de investigación nos lleva a estudiar la conciliación, en realidad el fondo de todo es rescatar todos aquellos métodos que se utilicen como herramientas para resolver diferencias y que eviten llevar las confrontaciones a un proceso judicial en un Poder Judicial por demás recargado.

Bajo esta premisa se deben rescatar las experiencias existentes en otros países, de manera que podamos tomar aquellas acciones aplicadas válidamente y poder comprender sus resultados frente a la experiencia peruana.

- **Argentina:** La Ley de Mediación y Conciliación N° 24.573, publicada en el Boletín Oficial el 27 de octubre de 1995, establece la obligatoriedad de la mediación previa a cualquier juicio. Según el Artículo 1, este procedimiento busca fomentar la comunicación directa entre las partes para resolver las controversias de manera extrajudicial. No

obstante, se exime a las partes de este trámite si demuestran que realizaron previamente una mediación ante mediadores registrados por el Ministerio de Justicia. Esta ley, inicialmente prevista con una vigencia de cinco años, fue prorrogada posteriormente.

- **Brasil:** El 23 de septiembre de 1996 se promulgó la Ley de Arbitraje N° 9307, que marcó un hito al introducir una legislación específica para el arbitraje en el país. Posteriormente, el 24 de noviembre de 1997, se creó la Corte Brasileira de Arbitragem Comercial en Brasilia. Antes de esta ley, las disposiciones sobre arbitraje se encontraban dispersas en el Código de Proceso Civil Brasileño (Capítulo XIV del Título I del Libro IV) y en el Código Civil Brasileño (Capítulo X del Título II del Libro III). En cuanto a la mediación, destaca el Instituto Nacional de Mediação e Arbitragem (Inama) en São Paulo.
- **Chile:** El arbitraje en Chile está regulado por el Código de Procedimiento Civil, específicamente en el Título VIII, que aborda el Juicio Arbitral en su Artículo 628.
- **Colombia** Junto con Argentina, Colombia ha sido líder en América Latina en promover soluciones judiciales y extrajudiciales de conflictos. Durante más de 15 años, su legislación ha evolucionado para consolidar estos mecanismos, culminando en la Ley 640 de 2001. Esta norma establece la obligatoriedad de la conciliación antes de recurrir a las instancias judiciales ordinarias. Con ella, se busca descongestionar los tribunales y facilitar acuerdos sobre temas como custodia, visitas, protección de menores, pensiones alimenticias, unión marital de hecho y disputas patrimo-

niales relacionadas con contratos civiles y comerciales, entre otros.

- **Costa Rica:** En 1997 se promulgó la Ley N° 7727 sobre Resolución Alterna de Conflictos y Promoción de la Paz Social, estableciendo un marco normativo para la mediación y conciliación en el país.
- **Cuba:** El Código de Familia regula casos en los que la Fiscalía detecta incumplimientos de los padres respecto a sus deberes, según el Artículo 85 de dicho código. En estos casos, el mediador analiza el expediente preventivo y las advertencias previas, buscando un acercamiento con los padres y el menor para evitar llegar a la vía judicial. Si esta etapa fracasa, el fiscal inicia un expediente prejudicial, que puede derivar en procesos civiles para la suspensión o privación de la patria potestad.
- **Ecuador:** Los mecanismos alternativos de resolución de conflictos fueron reconocidos por la Constitución ecuatoriana del 18 de junio de 1996. Posteriormente, el 4 de septiembre de 1997, se promulgó la Ley RO/145, que regula el Arbitraje Doméstico, el Arbitraje Internacional y la Mediación.
- **El Salvador:** La conciliación está contemplada desde hace tiempo en diversas áreas del derecho salvadoreño, como el civil, familiar, laboral y penal (tanto para menores como para adultos). Dependiendo del caso, puede ser un trámite intraprocesal o un requisito previo al juicio. Está regulada en normativas como la Ley Procesal de Familia, el Código Procesal Penal y la Ley del Menor Infractor.

- **Estados Unidos:** Estados como Texas y Arizona han desarrollado una actividad significativa en mediación y conciliación. En Texas, cada condado organiza una “semana de la conciliación”, donde se ofrecen al público servicios de resolución alternativa de conflictos (RAC) con amplia difusión. En Arizona, existe una destacada experiencia en mediación familiar y comunitaria. Por su parte, en el Estado de Nueva York, la conciliación ante juez se utiliza especialmente en asuntos de arrendamiento. En general, en todo el país, hay una creciente tendencia entre los jueces a fomentar acuerdos entre las partes.
- **Guatemala:** La Ley de Arbitraje, promulgada mediante el Decreto 67/95 el 1 de noviembre de 1995, regula tanto el arbitraje nacional como el internacional.
- **México:** Como parte de los objetivos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se creó el Centro de Arbitraje y Mediación para las Américas (CAMCA), el cual ofrece servicios de resolución alternativa de conflictos (RAC) a las partes involucradas en el tratado.
- **Nicaragua:** La Ley Orgánica del Poder Judicial, aprobada en 1998, establece la obligatoriedad de la mediación judicial en todas las materias, excepto la penal.
- **Paraguay:** El 13 de noviembre de 1997 se publicó la Ley N° 26.876, que regula, entre otros aspectos, la Conciliación Prejudicial Obligatoria, cuya implementación comenzó dos años después de su sanción. En cuanto al arbitraje, los árbitros se rigen por las reglas procesales establecidas por las partes en el compromiso arbitral o, en su defecto, por las disposiciones del Código de Procedimientos (Art.

717). Por otro lado, los amigables componedores actúan sin estar sujetos a formalidades legales, conforme al Artículo 735.

- **República Dominicana:** La regulación del arbitraje se encuentra en la Ley de Arbitraje del 15 de julio de 1978 y en el Código de Procedimiento Civil, específicamente en el Libro III, Título Único, que abarca los Artículos 1003 al 1028.
- **Uruguay:** La Ley de Arbitraje forma parte del Código General del Proceso aprobado mediante la Ley N° 15.982, cuyo Título VIII (Artículos 472 a 507) regula el proceso arbitral. Posteriormente, el 26 de agosto de 1998, se sancionó la Ley N° 16.995 (publicada el 4 de septiembre de 1998), que establece en su Artículo 2 que en todos los procedimientos de conciliación, mediación o arbitraje, las partes deben estar asistidas por un abogado desde el inicio hasta su conclusión. Esta disposición ha dificultado el desarrollo de los métodos alternativos de resolución de conflictos (MARC), especialmente la mediación.
- **Venezuela:** La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela otorga rango constitucional a los métodos alternativos de resolución de conflictos (MARC). El Artículo 258 establece que la ley promoverá el arbitraje, la conciliación, la mediación y otros medios alternativos para la solución de conflictos.

La Conciliación dentro del Proceso Judicial

La conciliación dentro del proceso judicial es un procedimiento particular de conclusión del proceso prevista en el Código Procesal Civil, del que ya hemos hablado en su momento. Es dirigida por el juez, quien tiene facultades conciliatorias dentro del proceso. De acuerdo a lo señalado por diversos abogados litigantes, esta etapa del proceso es de mero trámite esto originado por la recargada carga procesal que tienen los juzgados. El juez no tiene el tiempo suficiente para leer los expedientes y por tal razón no puede darle a la audiencia conciliatoria el tiempo que esta se merece, en todo caso son los abogados los llamados a facilitar la tarea de los jueces alcanzándoles propuestas conciliatorias. No es intencional, el intentar buscar culpables de la inoperatividad de la conciliación procesal, pero sí es necesario poder encontrar razones para luego exponer las recomendaciones pertinentes, pues entendemos que si el proceso judicial tiene una etapa conciliatoria, entonces esta debe ser utilizada correctamente, sino la pregunta cae sola ¿para qué existe la conciliación dentro del proceso?

La Conciliación Extrajudicial

Se ha evidenciado a través del presente trabajo, que los mecanismos para encontrar solución de controversias han estado presentes desde la existencia misma del conflicto y su evolución en el tiempo ha ido separando estos mecanismos dándoles características particulares a cada uno de ellos. En el caso de la conciliación, en el Perú estuvo regulado en principio como un acto obligatorio previo a un proceso judicial incluyéndose luego como una parte dentro del proceso mismo. Ya en la actualidad surgió un nuevo cambio instau-

rándose la conciliación como una vía obligatoria previa al proceso judicial.

Concepto

En el Perú, la Conciliación Extrajudicial está regulada por la Ley N° 26872, que declara de interés nacional su institucionalización y la define como un mecanismo alternativo para la resolución de conflictos. La esencia y objetivo de esta ley es que, antes de recurrir al ámbito judicial, las partes busquen alcanzar un acuerdo en una etapa previa al proceso, a través de un método de autocomposición, es decir, mediante su libre voluntad (Ruiz, 2020).

Sin embargo, las modificaciones que ha sufrido esta ley le ha otorgado a la Conciliación Extrajudicial, un carácter obligatorio que no ha trascendido de las páginas de esa normativa. En su artículo 6 establece que el proceso de conciliación es un paso previo y obligatorio antes de iniciar un proceso judicial, no debe interpretarse como una solución automática que garantice que todas las personas involucradas en una controversia lo resolverán mediante conciliación. Más bien, debe entenderse como una práctica diseñada para que la sociedad conozca la existencia y las ventajas de este mecanismo. Así, se busca fomentar su uso de manera voluntaria y evitar la necesidad de recurrir directamente a instancias judiciales (Díaz, 2018).

Un derecho disponible se caracteriza por tener un contenido patrimonial, lo que significa que puede ser valorado económicamente. En cambio, los derechos de libre disposición no necesariamente tienen un carácter patrimonial, pero están sujetos a la libre decisión de las partes involucradas.

Según Ledesma (2010), la conciliación se define como un acto

jurídico basado en el acuerdo de voluntades de las partes implicadas en el conflicto. Es un mecanismo proporcionado por el ordenamiento jurídico que permite a las partes ejercer su autodeterminación para alcanzar un resultado protegido por el Derecho en la resolución del conflicto.

La conciliación es un acto jurídico pues los acuerdos a los que lleguen las partes pueden crear, regular, modificar o extinguir relaciones jurídicas; lo que es una particularidad de los MARC, tomando en cuenta que la solución a la que lleguen las partes nace de la voluntad de ellos mismos y no a la decisión de un tercero.

Como ha sido comentado, comenzar un proceso judicial sobre cuestiones que pueden ser conciliables, está referido a la incapacidad de las partes para encontrar en forma conjunta, una vía para resolver sus diferencias manteniendo sus propias decisiones; y debido a su negligencia invocan al juez su intervención para que él imponga la solución. A nuestro entender, se guía a los litigantes a llevar un proceso tal cual corderitos de un rebaño que siguen a su pastor sin saber hacia dónde va, desperdiciándose la oportunidad inmensa de poder resolver una controversia en un corto tiempo y, sobre todo, las partes limitan el derecho que poseen de poder decidir sobre sus propios intereses.

Importancia

La violencia en que viven las sociedades del mundo se manifiesta en todos sus estilos y aspectos imaginables e inimaginables, esto nos lleva a reflexionar que en estos siglos pasados no se ha hecho gran cosa, por no decir casi nada, por tratar de alcanzar la tan deseada paz que todos pregonamos pero que no es bandera para lograr una ar-

monía social. Mucho es comentado acerca de encontrar una fórmula para encontrar la paz social, sin embargo, en ese ímpetu las personas se enfrentan en controversias sin objeto. Consideramos que se debe hablar menos y actuar más.

Las soluciones, en muchos casos, están en nuestras manos, pero normalmente siempre buscamos más allá de ellas. La Conciliación Extrajudicial es importante porque propicia una cultura de paz buscando la sociabilidad organizada de las personas en un clima de no violencia. Esto no es de ahora, sino de hace mucho, pero como ahora está reglamentado y hay una ley que la respalda, recién la empezamos a debatir sobre este tema.

Consideramos que la Conciliación Extrajudicial es importante porque implementa un mecanismo que eventualmente podría disminuir la carga procesal existente en los juzgados ya desde hace un buen tiempo, carga que se va incrementando con el transcurrir de los años haciendo que los plazos establecidos en el Código Procesal Civil sean simplemente una referencia. Cabe aclarar que hablamos de la intensificación de la carga procesal por el aumento de los ingresos de casos en el Poder Judicial, lo que hace lenta la administración de justicia, más no por la probidad de los jueces, probidad que no es preciso poner en tela de juicio, al menos en este trabajo. (Ruiz, 2020)

Ventajas

Parte de la importancia de la Conciliación en el país son las ventajas que ella trae, ventajas que dan fluidez a las relaciones interpersonales, como una forma adecuada que tienen las personas para resolver sus diferencias. Esta importancia de la conciliación, por sus ventajas, se refleja frente a la forma tradicional de resolver conflictos, el proceso judicial.

Es importante rescatar una de las principales ventajas de la conciliación, es decir, el mantener las relaciones de los enfrentados. Por regla general todos aquellos que se enfrentan en un proceso judicial de alguna forma u otra tuvieron alguna relación, algún nexo que originó el enfrentamiento, pues bien, cuando concluye el proceso judicial las partes siguen enfrentadas, no sabemos si será exagerado decir “de por vida” porque sencillamente lo que hizo el proceso judicial fue hacerlos adversarios.

Se pueden resumir las ventajas de la conciliación de la siguiente manera:

El acta con acuerdo conciliatorio constituye título de ejecución

Aun deseando realizar un Proceso Judicial, un acuerdo conciliatorio correctamente manejado por las partes, resulta muy ventajoso sobre todo para aquel que se considera perjudicado, pues eventualmente podría obtener en 30 días, plazo que dura una Audiencia de Conciliación, un Acta con la misma validez de una sentencia judicial de primera instancia. La otra parte también se beneficiaría pues no tendrá la necesidad de asistir al Poder Judicial para seguir un proceso por demás largo, evitándose los gastos económicos que implicaría.

Las partes involucradas se benefician mutuamente, ya que participan en la creación de un resultado favorable para ambas.

La conciliación como MARC es un acto en donde las partes que intervienen solucionan sus diferencias satisfaciendo sus intereses, es decir que las partes con la ayuda del conciliador buscan acuerdos que colmen sus intereses o sea ambas partes salen ganando. Aun así, es posible que no se llegue a un acuerdo, es más, es posible que alguna de

las partes pueda patear al tablero, en cualquier momento de la audiencia.

No se desperdicia tiempo, los problemas se resuelven de manera ágil y eficiente.

Esto se logra debido a que el procedimiento de conciliación es informal y flexible, lo que implica la ausencia de pautas estrictas o plazos obligatorios. Las pocas reglas existentes se enfocan en fomentar un diálogo positivo y respetuoso entre las partes, complementado con las técnicas que el conciliador aplique durante el proceso. Sobre todo, el procedimiento al ser voluntario hace que las partes puedan sentirse cómodos en un ambiente en donde pueden actuar en forma libre y sin presiones.

Se ahorra dinero, los trámites son económicos.

La lógica consecuencia de un procedimiento ágil, veloz, de rápida solución en donde no se pierde tiempo, es el ahorro de dinero. Los procedimientos de conciliación en la actualidad no son muy onerosos debida a que existe gran número de Centros de Conciliación y eso ha hecho que los precios por los servicios se rijan por la oferta y la demanda.

Se resuelve un problema que genera inquietud y preocupación, brindando tranquilidad a las partes involucradas.

Como ha sido previamente señalado, la negociación tiene un elemento “relación” que hace que los conciliadores separen las personas del problema de forma tal que se solucione la controversia que los enfrenta manteniendo el nivel de relación que las partes tenían antes del inicio del enfrentamiento.

De esta forma consideramos que la conciliación es importante no solo por sus ventajas y beneficios que brinde como procedimiento, sino que su importancia recae en que es un mecanismo basado en la negociación. Lo que se pretende expresar es que, consideramos a los MARC como mecanismos que debe utilizarse no sólo en un plano jurídico, sino que no se debe esperar a que las diferencias que tengan las personas sean de carácter patrimonial para que recién puedan ser utilizados. Se considera que estos mecanismos deben implementarse en los diversos entes en donde las personas tengan relaciones interpersonales.

Se mantiene una profunda convicción que la única manera de poder disminuir la carga procesal que existe en el Poder Judicial es a través de la previsión. Si se toma en cuenta que los conflictos son el inicio de un proceso judicial, entonces debemos atacar precisamente allí, al conflicto, para que este no escale y llegue a instancia judicial. Es por esto, que se debe brindar a los ciudadanos mecanismos adecuados para que se pueda lograr la tan anhelada descongestión del Poder Judicial.

Principios según la ley

La Ley de Conciliación nos habla taxativamente de los principios que rigen este mecanismo, principios que por cierto parecieran que están sólo el papel pues algunas veces no se aplican por desconocimiento y otros que conociéndolos no los aplican por conveniencia. Sea cual sean las razones, continuamos haciendo comentario de los mismos.

Interés nacional

El artículo 1° de la Ley de Conciliación detalla lo siguiente *“Declárese de interés nacional la institucionalización y desarrollo de la Conciliación como mecanismo alternativo de solución de conflictos”*. Debemos apreciar que la institucionalización de la conciliación de la que nos habla la ley no se restringe al ámbito legal. Entendemos que cuando se declara el interés nacional se plantea la intención de que la conciliación sea aplicada a todos los campos donde se relaciona el hombre, tal como hemos comentado en su oportunidad, y siendo así no queda más que poner en marcha lo dicho por la ley.

Merece comentario aparte, lo que viene sucediendo en la realidad pues los entes gubernamentales vienen haciendo poco, por decirlo menos, referente a la difusión de la conciliación o algún otro mecanismo de solución de diferencias, tomando en cuenta que gran parte de la ciudadanía ha oído poco de la conciliación y en algunos casos tienen información cuando ya han iniciado un proceso judicial. Incluso la información que reciben no está orientada a participar de la conciliación sino simplemente a la consecución del acta de conciliación como requisito obligatorio para la continuación del proceso judicial. La intención de esta investigación no es ir contra el proceso judicial, eso sería una locura, pero de lo que sí se puede estar en contra es de la ineficiencia al momento de brindar información oportuna y veraz a los litigantes.

Se puede relacionar a los litigantes con los consumidores, pues ellos hacen uso de los servicios de administración de justicia, y como consumidores tienen todo el derecho a la información adecuada, la misma que no reciben, o reciben pocos pues cuando se consulta a los abogados sobre alguna controversia. Los encargados de impartir jus-

ticia no logran informar respecto de los mecanismos que tienen las personas para poder solucionar sus diferencias, por tanto, desde esa perspectiva no se cumple, con lo estipulado por la ley, de considerar a la conciliación como un interés nacional.

Principios

Los principios que rigen la conciliación se encuentran especificados en la Ley N° 26872, en su Artículo 2 sobre Principios señala que *“La Conciliación propicia una cultura de paz y se realiza siguiendo los principios éticos de equidad, veracidad, buena fe, confidencialidad, imparcialidad, neutralidad, legalidad, celeridad y economía”*.

Estos principios se encuentran también enumerados y brevemente explicados en el reglamento de la ley, lo que refiere principalmente a normas de conducta que se deben aplicar en la conciliación.

Hay una realidad a la que no se puede ser esquivo, la Conciliación no está teniendo los resultados esperados y al parecer no precisamente porque los principios invocados no sean de lo más coherentes, sino por la aplicación que se ha tenido de los mismos. Pues se ha podido comprobar, que algunos usuarios no los conocen, lo que puede costar creer es que los hombres de leyes no vean en ello alguna ventaja, y que sus orientaciones sean más relacionadas con el proceso judicial.

Autonomía de la voluntad

La ley nos da una idea de lo que implica la autonomía de la voluntad en su Artículo 3, donde manifiesta que *“la Conciliación es una*

institución consensual, en tal sentido los acuerdos adoptados obedecen única y exclusivamente a la voluntad de las partes”.

Diez Picasso y Gullón (1984), definen a la autonomía de la voluntad como el derecho que otorga el ordenamiento jurídico a la persona para que pueda gestionar libremente sus propios intereses o satisfacer sus necesidades.

Por su lado, Ledesma (2010), es el poder otorgado a las personas, no solo para crear relaciones jurídicas, sino también para definir el contenido de dichas relaciones.

Función no jurisdiccional

Desde esta perspectiva, este principio es importante pues con ello permite refutar aquellas afirmaciones que otorgaron algunos hombres de leyes cuando recién aparecía la ley y entraba en vigencia en el año 2000. Aquellos referían que la conciliación era un mecanismo que iba a competir directamente con los abogados y por tanto sólo ellos eran los profesionales idóneos para acceder a la capacitación y posterior titulación como Conciliador Extrajudicial, nada tan falso.

En la conciliación interviene un tercero que no imparte justicia, como se quería dejar entender. El conciliador no tiene jurisdicción, no es capacitado para impartir justicia, en el procedimiento no valora pruebas. Su accionar es meramente participativo, para lograr acercar a las partes y que ellas tomen sus mejores decisiones. No es, ni ha sido intención de que la conciliación, o en todo caso los conciliadores, reemplacen a nadie como se ha creído erróneamente. No podemos dejar de decir que estos comentarios tienen su base en la formación profesional de muchas generaciones, muchas de las cuales

siguen formando a los abogados, formación por demás adversarial, que no alcanza a ver otra forma de solución de conflictos de intereses que no sea el proceso judicial.

Es preciso decir que la entrada en vigencia de la Ley de Conciliación ha traído como consecuencia que muchas universidades hayan variado sus Planes Curriculares incluyendo cursos de Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos o aumentándolos, lo que de por sí nos habla de la importancia que tiene en la vida profesional de los abogados.

Análisis de la Conciliación Extrajudicial en Trujillo

La Conciliación Extrajudicial en el Perú entró en vigencia en noviembre del 2000 como un Plan Piloto, en el cual se mantiene en la actualidad.

El Ministerio de Justicia a los tres meses de vigencia lanza unas estadísticas donde para Trujillo del 100% de audiencias concluidas el 28% concluyeron en acuerdo total lo que equivalía a 27 casos concluidos tanto en los centros privados de conciliación, como en el centro de conciliación gratuito de Trujillo. Estas cifras eran bastante alentadoras por cuanto en poco tiempo ya se empezaban a dar resultados que se iban esperando y alentaba la posibilidad que este porcentaje creciera con el transcurso de los meses.

Previamente, la conciliación se consideraba un requisito de admisibilidad, es decir, un paso subsanable en el proceso judicial. Sin embargo, tras las modificaciones introducidas a la ley, según lo estipulado en su artículo 6, la conciliación se ha convertido en un requisito obligatorio. En este sentido, la ley establece que, en ausencia

de un intento conciliatorio previo, el juez competente tiene la facultad de declarar la demanda como improcedente. Esta declaración de improcedencia se basa en la causa de una manifiesta falta de interés para obrar, lo que implica que el demandante no ha demostrado su disposición para resolver el conflicto de manera amistosa antes de recurrir al sistema judicial. Asimismo, se estableció que la obligatoriedad de la conciliación en los demás distritos conciliatorios, así como la inclusión de las materias que habían sido temporalmente excluidas, se implementaría de manera progresiva a través de una resolución ministerial.

Marc-Perú (2002), realizó un estudio estadístico sobre la experiencia de la Conciliación durante octubre y diciembre del año 2001, o sea se plasmaron resultados a un año de la entrada en vigencia de la ley, según este estudio, en Trujillo:

De 1594 solicitudes ingresadas, 482 (30.2%) casos contaron con la asistencia de ambas partes, de los cuales, 287 llegaron a un acuerdo total (59.5%) y 14 concluyeron con acuerdo parcial (2.9%). Un total de 181 (37.6%) casos no llegaron a acuerdo.

Analizando esta información, se habla de que casi el 70% de solicitudes ingresadas no pueden ser iniciados por la falta de por lo menos una de las partes, es una cifra bastante elevada que debiéramos tratar de comprender porque estamos considerando dentro de esta cifra a aquellos que hacen la invitación para conciliar, o sea a aquellos que inician el procedimiento.

En la actualidad, el panorama no es diferente, esto principalmente porque la ausencia del uso de la conciliación extrajudicial es debido a la falta de una cultura conciliatoria entre la población. Muchas personas, ante un conflicto, tienden a optar de inmediato por un proceso judicial sin considerar la posibilidad de resolver la

disputa a través de mecanismos alternativos como la conciliación. Este comportamiento refleja una falta de conocimiento o de valoración sobre los beneficios que la conciliación puede ofrecer, tanto en términos de tiempo como de costos, y una preferencia por las vías judiciales tradicionales, que suelen ser percibidas como más formales o legítimas.

La cultura conciliatoria implica una disposición a dialogar, a ceder y a buscar soluciones mutuamente aceptables, cualidades que no siempre están presentes en quienes, por tradición o desconocimiento, ven la resolución de conflictos exclusivamente como una batalla legal. Esta mentalidad puede ser el resultado de una educación que prioriza la confrontación o el litigio, sin fomentar la negociación y el acuerdo. Además, la ausencia de una cultura conciliatoria también está relacionada con la falta de confianza en los mecanismos alternativos de resolución de conflictos. En muchas ocasiones, las personas temen que la conciliación no sea tan efectiva como el proceso judicial, o que los acuerdos alcanzados no sean vinculantes, lo que genera desconfianza en este tipo de procedimientos.

En realidad, la motivación de estas personas para no asistir a la audiencia de conciliación es sencillamente el hecho de no querer conciliar y lo único que hacen es cumplir con el requisito obligatorio del agotamiento de la vía conciliatoria antes de iniciar un proceso judicial. Ahora, nos hacemos las siguientes preguntas *¿Estas personas actúan por decisión propia? ¿Por qué no se hace uso de la audiencia de conciliación si ya se incurrió en su gasto?* Definitivamente, para nosotros las respuestas a estas dos interrogantes están ligadas, y están referidas a los asesores que tienen las partes. Es lamentable decirlo, pero son los mismos abogados, en la mayoría de los casos, los que aconsejan no asistir a las audiencias de conciliación con el pretexto que no se logra nada, o es mero trámite, siendo la máxima participa-

ción de su patrocinado la de iniciar el procedimiento de conciliación.

Nos preguntamos *¿será posible que la conciliación evolucione si se le pone este tipo de trabas?* Sería como poner a un recién nacido en el suelo y esperar que llegue a un segundo piso solo y luego pregonar: ese niño no es lo suficientemente fuerte, no vale la pena que siga viviendo. Esta incitación a no hacer uso de la conciliación busca tácitamente el estancamiento de la conciliación y eso fundamentalmente por el deseo de ir a un proceso judicial, sin agotar en forma realmente efectiva, una alternativa que eventualmente pueda llevarlos a la solución de las diferencias. Nos encontramos en una sociedad netamente adversarial, conflictiva que hace sencillo conducir a las partes a tomar la decisión de no participar de la conciliación.

Es posible deducir a partir de lo investigado, que, para las personas, la Conciliación Extrajudicial está relacionado a un proceso legal, en donde se valoran pruebas y las partes deben defenderse mutuamente para buscar no perder. Hasta el año 2002 la difusión de la conciliación se hizo efectiva a través de avisos publicitarios en todas sus manifestaciones, algunos centros de conciliación realizaban exposiciones en colegios, universidades, colegios profesionales, alguna de las cuales realizamos; pero esta difusión se cortó, lo que no ha permitido lograr ampliar la información de la conciliación a la sociedad. No se puede esperar que la conciliación progrese si es que no se difunde debidamente. Es necesario que de alguna forma los pobladores tengan conocimiento de la conciliación sin esperar tener que participar de ella, es mejor que tengan idea de lo que significa para que puedan decidir con conocimiento de causa si participan o no en un procedimiento de conciliación. Así mismo, se debe difundir la conciliación en todos los entes educativos para que desde las aulas se busque una adecuada manera de resolver diferencias.

Se puede apreciar en Trujillo, que los procedimientos de conciliación se están limitando solo a cumplir el formalismo de obtener la constancia del agotamiento de la vía conciliatoria, sin embargo, se puede hacer mención de honrosas excepciones en donde las partes llegan con el ánimo de conciliar a la audiencia, lográndose con ese ánimo la conclusión del procedimiento con acuerdo total, o en el peor de los casos con acuerdo parcial.

Análisis de la Ley de Conciliación

Es necesario agregar que a partir de la vigencia de la ley el 02 de noviembre del año 2000 empezaron a haber variaciones en la ley, debido a algunos vacíos que siempre se hacen notar cuando una ley se pone en vigencia. No es difícil apreciar que las leyes se perfeccionan a razón de la experiencia en su aplicación.

Consideramos en esta investigación que los temas más importantes para analizar son los siguientes:

Carácter Obligatorio

Cuando se creó esta ley, era el artículo 6 el que confería a la Conciliación Extrajudicial un carácter obligatorio, además de señalar en qué casos no debía aplicarse esa obligatoriedad. Pasaron varios años hasta que, en 2008, el legislador introdujo el Decreto Legislativo 1070, que modificó la Ley de Conciliación Extrajudicial, Ley 26872. De nuevo, el artículo 6 de esa normativa fue modificado. En primer lugar, el artículo dejó de denominarse “carácter obligatorio” y pasó a llamarse “Falta de Interés Conciliatorio”. No obstante, no debemos dejarnos llevar por el cambio de nombre, ya que esta modificación en

realidad estaba orientada a garantizar la obligatoriedad de la Conciliación Extrajudicial, convirtiéndola en un requisito previo para iniciar el proceso judicial (Ruiz, 2020).

Respecto del carácter obligatorio de la conciliación hay que precisar que es obligatorio agotar la vía conciliatoria, lo que quiere decir que es necesario iniciar el procedimiento de conciliación, pero no es obligatoria la presencia de las partes, por eso el ausentismo de las partes a las audiencias.

Consideramos que, para fines procesales, la presencia de las partes debe ser obligatoria y debe dejarse constancia en el acta la voluntad de no llegar a un acuerdo ya sea de una parte o de ambas. Con esto el Juez podrá ser liberado de la Etapa Conciliatoria que en la realidad es un saludo a la bandera y eventualmente el proceso judicial duraría menos.

Ahora, con lo expresado no queremos ir en contra de la autonomía de la voluntad, principio rector de la conciliación, pues estamos sugiriendo la presencia obligatoria de las partes en la audiencia mas no que las partes estén obligadas a llegar a un acuerdo. Esa ya es una decisión que tomarán las partes, pero lo que se espera con esto, es que la Audiencia sea efectiva y que las partes puedan beneficiarse del procedimiento apoyados por el Conciliador que basado en su formación hará todo lo humanamente posible para llevar a las partes por el camino que los conduzca a tomar la decisión solucionar sus diferencias.

Conclusión de la conciliación

De lo expresado anteriormente, sugerimos que el desenlace del procedimiento conciliatorio que plantea la ley en su Artículo 15° se reformule en los términos siguientes:

La audiencia de conciliación concluirá con:

1. Acuerdo total de las partes
2. Acuerdo parcial de las partes
3. Falta de acuerdo de las partes.”

Con esta reformulación quedará clara la participación de las partes en la conciliación, el procedimiento conciliatorio se hará efectivo y ya no habrá ausentismo.

Respecto a las inasistencias que puedan existir sugerimos lo siguiente respecto de un probable proceso judicial:

Cuando no asiste el solicitante

Si quien inicia el procedimiento conciliatorio no asiste a la audiencia, y es a la vez quien interpone la demanda en proceso judicial, entonces la conciliación tendrá requisito de procedibilidad. Entendemos esto como una forma de sanción por querer evadir la conciliación efectiva, es decir inicia un procedimiento conciliatorio y no participa de ella.

Cuando no asiste el invitado

Si la persona que no asiste es la invitada, y eventualmente quien solicitó el procedimiento conciliatorio inicia una demanda judicial, entonces se declarará el allanamiento de quien no asistió al procedimiento conciliatorio. Lo que puede considerarse como una sanción para aquel que no desea conciliar, quizá esperando un proceso largo.

Del plazo de la Audiencia única

La ley estipula en su Art. 11 que: *“El plazo de la Audiencia de Conciliación es de treinta (30) días calendario contados a partir de la primera citación a las partes. Este plazo sólo podrá ser prorrogado por acuerdo de las partes”.*

En la realidad una audiencia de conciliación puede culminar el día de la primera sesión si ambas partes no asisten, o asistiendo no llegan a acuerdo. Eventualmente, el procedimiento podría culminar en un tiempo mucho menor si se presentan cualquiera de las situaciones señaladas, como que también podrían completarse de los treinta días señalados si se convoca a una segunda sesión por inasistencia de una parte o por decisión de ambas.

Proponemos que la Audiencia de Conciliación tenga un plazo mayor a los treinta días y que esté constituida por no menos de dos sesiones para que la decisión, que puedan tomar las partes sean meditadas y no tomadas con el apuro de la primera sesión.

Del conciliador

Respecto de este tema, creemos que hubo cierta disconformidad en el sentido que los requisitos para ser Conciliadores Extrajudiciales eran mínimos, resumiéndose a la capacitación en centros autorizados y su acreditación como tal por el Ministerio de Justicia.

La conciliación, como MARC, requiere de conciliadores que reúnan ciertas características personales, como capacidad para interactuar, comunicarse, dominio de sí mismo y por sobre todo que crean en el diálogo, y la prevención como fuentes de desarrollo personal y social. Por un lado compartimos la exigencia de no tener

alguna profesión en especial porque creemos que ser Conciliador va más allá de haber pisado alguna universidad, pues, por ejemplo en Trujillo salvo la UPN, nuestra Alma Mater, en ninguna se dictan cursos de MARC en número de tres, por tanto, en ese sentido compartimos con lo previsto con la ley. Sin embargo, no podemos negar la facilidad que puedan tener algunas profesionales fundamentalmente los psicólogos, las asistentes sociales, los administradores y los abogados, debido a su interacción personal que tienen como parte de su profesión.

A pesar de lo expresado, consideramos que se debe buscar la especialización, donde llegar a ser conciliador sea el corolario de una capacitación profunda en los temas propuestos en la ley. Así mismo consideramos necesario un examen psicológico, como requisito para la acreditación del conciliador, para lo cual sugerimos al Colegio de Psicólogos como el ente natural para el ejercicio de este examen.

Opinión de los abogados litigantes

Para efectos del presente trabajo nos entrevistamos con algunos abogados que se desenvuelven litigando y con algunos otros que asesoran a las principales empresas de la Región, algunos que laboran en forma independiente y algunos otros que lo hacen en forma asociada. Independientemente de su labor principal encontramos cierta uniformidad en sus opiniones.

Hemos querido poner énfasis en estos diálogos pues como ya está dicho, consideramos que la labor de los abogados ayuda poco, por decirlo menos, a la adecuada participación de sus representados en el procedimiento de conciliación, opinión que está basado en nuestra experiencia en conciliación. Ahora lo que deseamos es emitir

opinión, sobre el accionar de los abogados en el procedimiento conciliatorio, la misma que haremos basándonos en la opinión de ellos mismos.

Realizamos nuestra labor tomando como referencia los siguientes puntos:

¿Qué opinión le merece la Conciliación?

Ante esta consulta, fue unánime la opinión de que la Conciliación Extrajudicial obligatoria, como dice la ley, entorpece el proceso judicial. Es un procedimiento que si bien es cierto no es engorroso, genera inconvenientes al proceso judicial pues como existen algunas cosas que no están legisladas, dentro del proceso se encuentran con problemas como la falta de precisión de la descripción de la controversia en el Acta de Conciliación, así como en el monto de la cuantía lo que hace que las decisiones de los jueces no sean uniformes cuando encuentran estos inconvenientes.

Comentario

No negamos que lo dicho no está fuera de la verdad. Lo motivado por los abogados es un argumento válido, pero hay que señalar que la misma norma se ha encargado de poner coto a ese inconveniente sobre todo a lo referente a la descripción de la controversia. En honor a la verdad, debemos decir que en un principio las audiencias que culminaban por ausencia de una o ambas partes emitían un acta en donde no se fijaba la descripción de la controversia, pero este error fue saneado en forma inmediata poniéndose en alerta a los Centros de Conciliación, así como a los conciliadores sobre el hecho de consignar siempre en forma clara y precisa la descripción de la controversia.

Respecto del monto de la cuantía, la razón expuesta no aceptamos pues, consideramos que si bien es cierto que el procedimiento exige la manifestación del monto de la cuantía no podemos imputar al procedimiento de conciliación el hecho que la parte que inicia el proceso judicial varíe el monto de su pretensión en la demanda.

Queremos que se ponga atención a la afirmación de que la Conciliación Extrajudicial entorpece el proceso. Consideramos inválida esta afirmación por lo siguiente:

En primer lugar, se está considerando a la Conciliación Extrajudicial como parte del Proceso Judicial lo cual nos parece alejado de la realidad, tomando en cuenta que las normas procesales no han cambiado en el sentido de crear una nueva etapa al proceso. Hay que precisar que la Conciliación Extrajudicial es sólo un requisito de procedibilidad, es como decir que el pago de la Tasa Judicial entorpece el proceso porque se debe ir a comprar en tesorería, luego hay que llenar el formato y anexarlo a la demanda, pensar eso es bárbaro verdad.

En segundo lugar, debemos precisar que se está emitiendo opinión sobre la Conciliación Extrajudicial basándose en el Proceso Judicial, y eso nos parece un poco exagerado. Hay que aclarar que aquellos que inician un procedimiento conciliatorio no están obligados a iniciar un proceso judicial si no llegan a un acuerdo o llegando a un acuerdo parcial. Lo que queremos decir es que, si bien es cierto que, para iniciar un proceso judicial en aquellas materias que son conciliables, es obligatorio haber llevado un procedimiento conciliatorio, no es obligatorio el proceso judicial cuando se ha culminado un procedimiento conciliatorio. En conclusión, a nuestro entender, la Conciliación Extrajudicial es independiente del proceso judicial y como tal debe ser entendido.

¿La Conciliación Extrajudicial tiene alguna utilidad?

La respuesta fue abrumadora, la Conciliación no tiene ninguna utilidad. No ha logrado cumplir los objetivos trazados, las estadísticas son desfavorables, del total de casos presentados ante los Centros de Conciliación muchos no participan, y los que participan no llegan a ningún acuerdo. Además, consideran que la idiosincrasia del peruano lo lleva a ser conflictivo, a buscar siempre una pelea, a buscar ganar a costa de la otra parte, por eso adoptan el Proceso Judicial. No estamos preparados al diálogo, nuestra sociedad es netamente adversarial.

Es más, en las conciliaciones que hemos participado, no se llegó a un acuerdo, por eso se recomienda no participar, porque genera pérdida de tiempo tanto para nosotros como para nuestros representados.

Comentario

Respetamos las opiniones de nuestros entrevistados, pero nos genera desconcierto pues por un lado nos dicen que las estadísticas son desfavorables y por otro nos dicen que recomiendan no asistir a las audiencias, es decir, ellos mismos generan estas estadísticas desfavorables. Además, consideramos que las estadísticas sirven para evaluar y para aplicar correctivos, más no para lapidar a algo como la conciliación, que es un procedimiento que tiene una ley relativamente nueva. Asimismo, cómo puede ser posible que se pretenda creer que la Conciliación Extrajudicial genera una pérdida de tiempo cuando ya hemos visto que el ahorro de tiempo es una de las ventajas de la conciliación. Los abogados como hombres de leyes deben

buscar respetarlas y encontrar en el espíritu de la ley las razones fundamentales para su existencia. Comentario aparte merecen aquellos que hacen mención de las bondades de la conciliación a sus clientes y dejan que ellos tomen la decisión que consideren adecuada, esto es digno de resaltar, aunque sean los menos los que actúan así.

Por otro lado, estamos completamente de acuerdo con lo referido a la idiosincrasia del peruano, que busca manejarse por un ámbito adversarial. Socialmente hemos crecido en una sociedad en donde los enfrentamientos los generamos como una reacción normal. De esta forma consideramos que nadie se escapa como actor o espectador de lo siguiente. Un niño regresa a casa llorando porque en la calle o en el colegio alguien le golpeó. La reacción común utilizada es la de llamar la atención al niño por dejarse golpear de aquel, llegando a la sugerencia de que la próxima vez no se deje o que vaya a golpearlo de la forma como fue golpeado. Cuando el pequeño lo hace recibe felicitaciones. Esta breve narración no es invención, es parte de la vida real, pero eso no quiere decir que siempre tenga que ser así y que por esa razón la conciliación no tiene utilidad.

¿Ha tenido alguna experiencia en conciliación dentro del proceso?

Esta respuesta si fue unánime. Ninguno comento haber tenido alguna experiencia de conciliación, dentro del proceso. La razón es que la carga procesal es excesiva y por ello los jueces recién se enteran de los pormenores de la demanda en la audiencia lo que quiere decir que no llegan preparados pues los expedientes son de largo contenido y no sólo tienen una audiencia. Los jueces llegados la etapa de conciliación, no hacen uso de las facultades conciliatorias que poseen y se limitan a preguntar a las partes si tienen alguna propuesta. Esa es toda su participación en la Audiencia de Conciliación.

Comentario

Ante una realidad como esta consideramos que no hay mucho que comentar. Los jueces son personas, no máquinas. No se puede pedir, mucho menos exigir lo que humanamente sería imposible, o sea que los jueces estudien todos los expedientes de su juzgado para poder plantear una fórmula conciliatoria que beneficie a las partes.

Tiene alguna recomendación que hacer

La recomendación común que hicieron fue que se suprima la Conciliación Extrajudicial ya que no tiene ningún sentido una Conciliación Extrajudicial habiendo una intra-proceso.

Otra recomendación fue que la Conciliación Extrajudicial no sea de carácter obligatorio, es decir que no sea requisito el agotamiento de la conciliación como vía previa al proceso judicial.

Algunos creyeron conveniente no hacer alguna recomendación por cuanto es un tema complejo y se necesita un estudio y análisis previo del tema.

Comentario

No sería jalado de los pelos, la idea de suprimir la Conciliación Extrajudicial habiendo una intra-proceso, siempre y cuando la conciliación judicial funcione, no siendo así consideramos que se debe tomar en cuenta su utilidad, aunque ésta no sea reconocida.

Respecto de la eliminación de la Conciliación Extrajudicial, como requisito obligatorio, a nuestro entender estaríamos volviendo

al tema de considerar a la Conciliación Extrajudicial como parte del proceso judicial y no redundaremos en comentarios que hemos realizado en la primera interrogante.

La experiencia recogida en nuestra actividad conciliatoria nos motivó a la realización del presente trabajo de investigación, pues ser partícipes de una audiencia y de alguna forma apoyar con el cumplimiento efectivo de los objetivos trazado por la conciliación, nos hace creer que su buen uso es una opción válida para descongestionar la sobrecarga procesal del Poder Judicial, por un lado; y por el otro, a lograr la ansiada convivencia en Paz Social tan venida a menos por estos días. No deseamos que la conciliación pase por nosotros como el vaso de agua que pasa por el sediento, usémosla. No veamos la conciliación con ojos negativos, como un procedimiento más que complica el proceso judicial, como una rutina de la vida procesal; si no veámosla de buena forma tratando de encontrarle lo mejor porque es inaudito pensar que no se le puede aprovechar. Alguna vez escuchamos decir que debemos sacar provecho de todo aquello que se cruza por nuestras vidas, aún de lo malo porque de todo se aprende. Si lo dicho es así, entonces saquemos lo mejor que puede darnos la conciliación para nuestra vida profesional y personal, pero eso sí dejémosla vivir recordemos que no es malo aquello que no nos hace daño.

Conclusiones

Que, la obligatoriedad del procedimiento de conciliación no exige la participación de las partes, por tanto, se ha convertido en un procedimiento donde predomina su ausentismo.

Que, la conciliación es un Mecanismo que es útil para mantener las relaciones de las personas por tanto puede ayudar en el descongestionamiento de la carga procesal del Poder Judicial.

Que, la Conciliación Extrajudicial es un procedimiento cuyos plazos no ayudan al desenvolvimiento efectivo de la conciliación

Que, la capacitación exigida para los Conciliadores Extrajudiciales es corta, razón que podría generar desconfianza en los usuarios.

Que, es obligatorio que las actas estén firmadas por abogados del Centro de Conciliación y todos los conciliadores no son abogados, por tanto, existirán actas con la firma del conciliador y la firma del abogado del centro.

Recomendaciones

Hacer obligatoria la participación de las partes para lograr una audiencia efectiva, contemplando la eventualidad del proceso judicial, donde la conciliación previa sea un requisito de procedibilidad ante la ausencia de quien inicia el proceso; o, sea causal de allanamiento cuando el ausente sea el invitado a conciliar.

Liberar al proceso de la etapa conciliatoria con la presentación del Acta de Conciliación, emitida por un órgano conciliatorio colegiado encabezado por el Colegio de Abogados. En caso que el Acta no sirva para temas procesales, este órgano colegiado podrá ser encabezado por la Cámara de Comercio.

Ampliar el plazo de 30 a 60 días, con posibilidad de prórroga por acuerdo de las partes; y que sean necesarias dos sesiones mínimas

obligatorias para la expedición del acta respectiva, de forma tal que la decisión que se tome, sea meditada y presionada por el tiempo.

Buscar la especialización creando una escuela de post grado o diplomado en Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos que tenga como finalidad otorgar el título de conciliador extrajudicial a quienes aprueben el curso.

Hacer co-conciliaciones en donde participen dos conciliadores, uno de los cuales sea abogado, para darle carácter legal a los acuerdos; y el otro que sea de actividad o profesión ligado a la materia de la controversia para darle legitimidad a los acuerdos.

Referencias

- Caivano, R. (1998). *Negociación, Conciliación y Arbitraje: Mecanismos Alternativos para la Resolución de Conflictos*. APENAC.
- Caivano, R. (2001). *El arbitraje: nociones introductorias. Material preparado para el dictado de la materia «Elementos de Derecho Comercial»*. Universidad de Buenos Aires.
- Colín, A. I., & Baxin, O. P. (2019). Los conflictos y la vida diaria. *Pensamiento Americano*, 12(23), 169-182.
- Díaz, J. (2018). La necesidad e importancia del Estado para mantener la obligatoriedad de la conciliación extrajudicial como etapa previa al proceso judicial. Legis.pe. <https://lc.cx/8g00fc>
- Díaz, L. M. (1999). *La mediación y negociación para resolver conflictos legales*. Organización de los Estado Americanos, Secretaría General.
- Fuquen, M. E. (2003). Los conflictos y las formas alternativas de resolución. *Tabula rasa*, (1), 265-278.
- Gálvez, M. (1996). *Introducción al proceso civil*. Temis-De Balunde & Monroy.
- Guzmán Barrón, C. (1998). La Conciliación: principales antecedentes y características. *Derecho PUCP*, 52 -67.
- La Torre, V. (2005). Conflicto: Una Visión Integradora. *CULTURA*, (19), 420-436.
- Ledesma, M. (2000). El Procedimiento Conciliatorio. Lima-Perú. Gaceta Jurídica, Primera Edición. Pp. 374
- Montoya-Sánchez, M., & Salinas-Arango, N. (2016). La conciliación como proceso transformador de relaciones en conflicto. *Opinión Jurídica*, 15(30), 127-144.
- Rodríguez-Marrero, B. (2015). Consideraciones sobre conflictos en las organizaciones deportivas. Definición, análisis y soluciones. *PODIUM-Revista de Ciencia y Tecnología en la Cultura Física*, 10(1), 106-113.

- Ruiz, I. (2020). *La ficción de la obligatoriedad en la conciliación extrajudicial en Perú*. Universidad Señor de Sipán.
- Silva, G. (2008). La teoría del conflicto. Un marco teórico necesario. Prolegómenos. *Derechos y valores*, 11(22), 29-43.
- Suárez, V. C. (2015). Conflictos interpersonales. Tendencias actuales en su manejo y solución. *Emerging Trends in Education*, 3(5), 9.
- Vado Grajales, L. O. (2006). *Medios alternativos de resolución de conflictos*. Unam.
- Zegarra, H. (1999). *Formas alternativas de concluir un proceso civil*. Marsol Perú Editores.

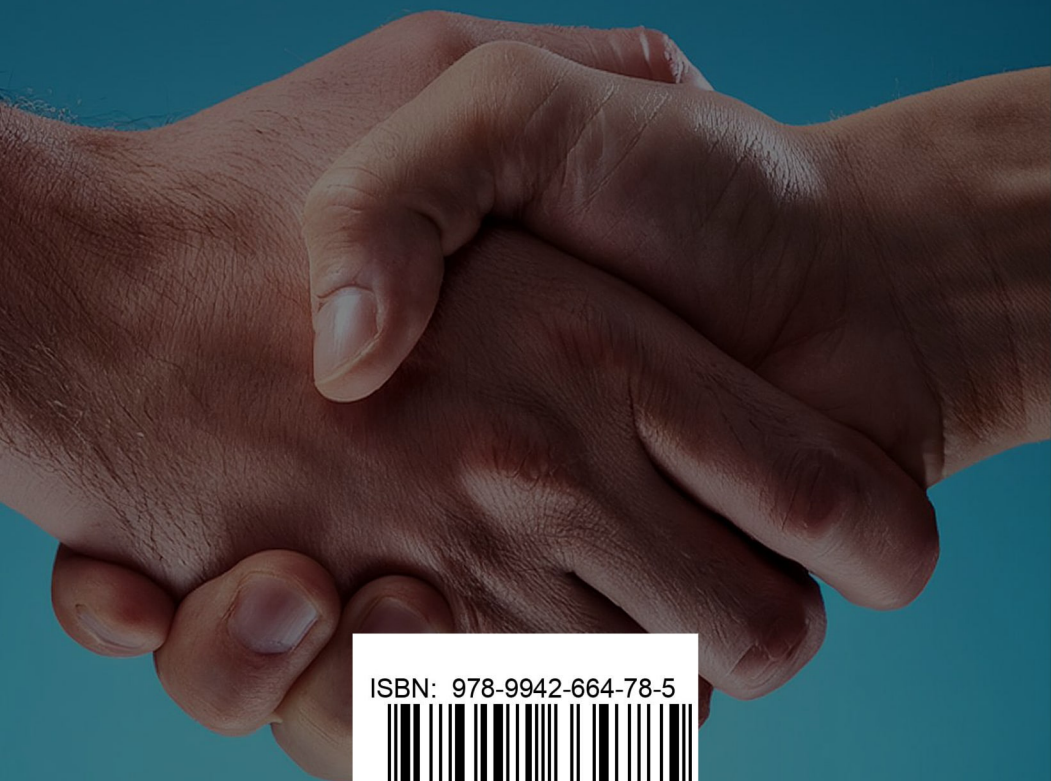


Religación **Press**

Ideas desde el Sur Global



Religación
Press



ISBN: 978-9942-664-78-5

