

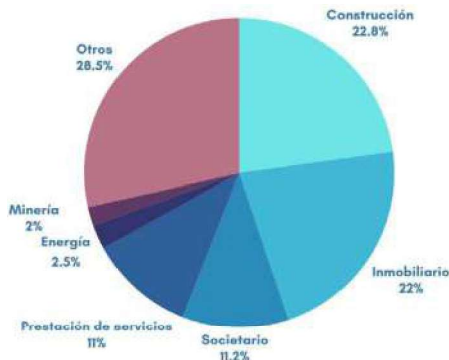
Projects & Infrastructure

El “mini-trial” como mecanismo alternativo de resolución de disputas en la industria de la construcción

Uno de los rubros que generan la mayor cantidad de controversias es el de la construcción. La razón de ello pareciera ser simple: la ejecución de un proyecto es un proceso complejo y dinámico, que interrelaciona un cúmulo de factores en él (varios actores, plazos predefinidos, presupuestos acotados, etc.).

Estas condiciones elevan el riesgo de disputas, que usualmente terminan judicializadas. Según el último reporte del CAM Santiago, en los últimos 10 años, un 22.8% de los arbitrajes se han relacionado con materias de construcción, seguido por el sector inmobiliario con un 22%.

Materias de Arbitraje según estadísticas del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago



Fuente: CAM Santiago.

Sin embargo, lo que no ha resultado ser tan sencillo, es la definición adecuada de las fórmulas para prevenir o evitar caso a caso la judicialización de las controversias en el rubro de la construcción, o al menos, para morigerar su entidad o alcance, considerando las graves consecuencias económicas que conllevan, y que no en pocos casos, han terminado con relaciones comerciales de muchos años entre algunos actores del rubro.

En esta línea, y en el ámbito de la resolución alternativa de disputas (ADR), se encuentran principalmente el arbitraje y la mediación, a los que se les reconoce como métodos eficaces y seguros para resolver disputas relevantes en el ámbito de la construcción (incluyendo igualmente los denominados *Dispute Boards*).

Sin embargo, dentro de los ADR también se encuentra el *mini-trial* (o mini juicio), técnica menos explorada y aún no totalmente reconocida y practicada.

El *mini-trial* surgió en 1977 en EEUU con un acuerdo entre TRW Inc. y Telecredit Inc. para resolver una disputa de patente.

FLEISCHMANN & ROMÁN
Abogados



Juan Zulic del Canto
jzd@fyrabogados.cl



Edgardo Alvear
Ahumada
aaa@fyrabogados.cl

Un abogado propuso una audiencia acelerada y no vinculante ante altos ejecutivos y un tercero imparcial, para aclarar puntos claves y facilitar un acuerdo. El proceso duró dos semanas e incluyó diligencias probatorias, intercambio de información, informes de expertos, alegatos y una recomendación del tercero imparcial, lo que llevó a un acuerdo.

El *mini-trial* combina elementos del arbitraje y la mediación, pues se presentan posiciones ante un tercero imparcial que emite una decisión generalmente no vinculante. Se asemeja a una audiencia arbitral con un árbitro y representantes con autoridad para negociar y resolver. Cada parte expone sus argumentos en un entorno similar a un tribunal. Los abogados presentan alegaciones, testimonios, interrogatorios y pruebas. Al concluir, el árbitro emite una recomendación fundada, la cual es clave para el proceso de negociación.

A nuestro juicio, una de las ventajas de incluir en los contratos de construcción un método *mini-trial*, es que su implementación (entendido bajo la estructura de un brevísimo procedimiento judicial) permite depurar la información y las pretensiones de ambas partes (identificando fortalezas y debilidades, y ayudando a los altos ejecutivos a comprender con mayor detalle el conflicto), de modo de negociar sobre bases más sólidas en lugar de meras expectativas iniciales (que podrían llegar a ser exacerbadas) y que suelen ser el principal obstáculo para lograr un acuerdo que resulte más beneficioso y eficiente que recurrir a una instancia jurisdiccional.

A partir de lo expuesto, y en el contexto de los contratos de construcción, es oportuno preguntarse acerca de la utilidad de incluir en ellos el método del *mini-trial* (en forma previa y obligatoria a un arbitraje), en tanto dicha fórmula podría evitar la instancia judicial o al menos morigerar la entidad o alcance de las controversias.

En conclusión, no debemos perder de vista al *mini-trial* como un método viable para la resolución de conflictos complejos en la industria de la construcción. Sus ventajas prácticas, y la capacidad de destrabar de forma eficiente disputas que pueden poner en riesgo la continuidad del negocio, lo hacen una opción, a lo menos, aconsejable para tener en cuenta.



About the Firm

By clicking this button, you will unveil the Law Firm's history, success, biggest achievements, and more in an especially produced video. Welcome to the *Fleischmann & Román Abogados* experience.



Practice Area News

MOP realiza apertura de ofertas técnicas de Segunda Concesión de la Ruta 68. El Ministerio de Obras Públicas recibió dos ofertas técnicas para adjudicar la Segunda Concesión de la Ruta 68, que considera una inversión aproximada de US\$1600 millones para modernizar y ampliar la autopista.

EFE lanza licitación para construcción de tramo subterráneo del tren Alameda – Melipilla El proyecto contempla una inversión de más de US\$1900 millones para la habilitación de un servicio de transporte de pasajeros para ocho comunas de la Región Metropolitana.

Más de la mitad de los proyectos de inversión en Chile son de extranjeros. Un total de US\$37.478 millones es la inversión que alcanzan los proyectos extranjeros, que representan el 77% del total de inversión extranjera, y que contrasta con el 23% restante que corresponde a inversión nacional, lo que anota un total de US\$11.193 millones.

Minvu prorroga por 18 meses permisos de edificación de obras que aún no inician su construcción. El Ministerio de Vivienda y Urbanismo (Minvu) publicó un decreto con el cual prorrogó por 18 meses adicionales los permisos de construcción que no habían iniciado sus obras hasta ese entonces.

Según lo expuesto en el decreto, los permisos de edificación tienen una caducidad automática de 3 años al no haber comenzado las obras, o si es que la construcción se ha mantenido paralizada por la misma cantidad de años. Ese es el caso de más de 50 mil viviendas, según la estimación de la cartera.

In the Firm

• Chambers and Partners y Legal 500

Fuimos reconocidos en los rankings de Chambers and Partners y Legal 500. En Chambers, destacamos en Dispute Resolution: Litigation, Arbitration y Projects, con Hernán Fleischmann y Paulo Román en sus respectivas áreas, y Benjamín Jordán como Associate to Watch.

En Legal 500, en Projects and Infrastructure, Arbitration, Public Law y Litigation. Hernán Fleischmann fue destacado como Leading Partner, Mariajosé Pérez como Leading Associate en Projects and Infrastructure, y Orlando Palominos y Benjamín Jordán como Next Generation Partner y Leading Associate en Dispute Resolution.

