



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROCESO DE MEDIACIÓN POR LITIGIO ENTRE LAS EMPRESAS
COMERCIAL IMPACTO Y ALMACÉNES EL ÉXITO EN LA CIUDAD DE
MACHALA

GONZALES ROSERO MAYRA ALEJANDRA
INGENIERA COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MACHALA
2019



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**PROCESO DE MEDIACIÓN POR LITIGIO ENTRE LAS EMPRESAS
COMERCIAL IMPACTO Y ALMACÉNES EL ÉXITO EN LA
CIUDAD DE MACHALA**

**GONZALES ROSERO MAYRA ALEJANDRA
INGENIERA COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

**MACHALA
2019**



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

EXAMEN COMPLEXIVO

PROCESO DE MEDIACIÓN POR LITIGIO ENTRE LAS EMPRESAS COMERCIAL
IMPACTO Y ALMACÉNES EL ÉXITO EN LA CIUDAD DE MACHALA

GONZALES ROSERO MAYRA ALEJANDRA
INGENIERA COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

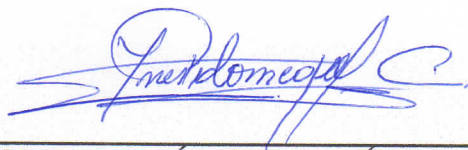
PALOMEQUE CÓRDOVA INÉS DEL TRÁNSITO

MACHALA, 05 DE FEBRERO DE 2019

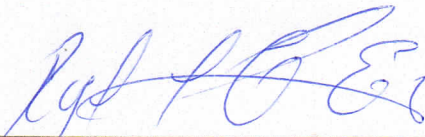
MACHALA
05 de febrero de 2019

Nota de aceptación:

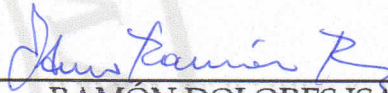
Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado PROCESO DE MEDIACIÓN POR LITIGIO ENTRE LAS EMPRESAS COMERCIAL IMPACTO Y ALMACÉNES EL ÉXITO EN LA CIUDAD DE MACHALA, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



PALOMEQUE CÓRDOVA INÉS DEL TRÁNSITO
0700832603
TUTOR - ESPECIALISTA 1



TINOCO EGAS RAQUEL MIROSLAVA
0703523761
ESPECIALISTA 2



RAMÓN DOLORES ISABEL
0702215245
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: martes 05 de febrero de 2019 - 13:35

Urkund Analysis Result

Analysed Document: PROYECTO GANAR-GANAR.docx (D47117503)
Submitted: 1/22/2019 4:34:00 PM
Submitted By: magonzales_est@utmachala.edu.ec
Significance: 2 %

Sources included in the report:

BLANCA SAGBAICELA.docx (D29653492)

Instances where selected sources appear:

2

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, GONZALES ROSERO MAYRA ALEJANDRA, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado PROCESO DE MEDIACIÓN POR LITIGIO ENTRE LAS EMPRESAS COMERCIAL IMPACTO Y ALMACÉNES EL ÉXITO EN LA CIUDAD DE MACHALA, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 05 de febrero de 2019



GONZALES ROSERO MAYRA ALEJANDRA
0706581659

RESUMEN

PROCESO DE MEDIACION POR LITIGIO ENTRE LAS EMPRESAS COMERCIAL IMPACTO Y ALMACENES EL ÉXITO EN LA CIUDAD DE MACHALA

En ámbito empresarial existen desacuerdos entre las diferentes organizaciones por lo que el enfoque de esta investigación está direccionado en dar solución al conflicto que existe entre las empresas Almacén El Éxito y Comercial Impacto recabando información del origen del litigio por un terreno de 5 hectáreas que se viene tratando desde hace 3 años sin llegar a una solución concreta. El objetivo que se le propuso a las partes fue la aplicación de mecanismos de mediación.

El estudio se apoyó en la recopilación de información de artículos científicos relacionados con solución de conflictos, además se aplicó la metodología descriptiva mediante la cual se logró una observación directa del caso y los hechos que llevaron a identificar las causas del conflicto.

Conociendo que la mediación es una forma alternativa para solucionar conflictos en donde intervienen dos partes acompañados de un mediador persona imparcial quien permite facilitar el diálogo con el único objetivo de llegar a un acuerdo que beneficie a las dos partes que tiene el mismo valor que una sentencia emitida por un juez.

Se decidió aplicar dicho mecanismo antes mencionado para darle solución al litigio entre las empresas respaldándose en la ley de arbitraje y mediación que permitió el cierre de una negociación exitosa.

PALABRAS CLAVES: acuerdo, mediación, conflicto, litigio, proceso

ABSTRACT

PROCESS OF MEDIATION BY LITIGATION BETWEEN COMMERCIAL COMPANIES IMPACT AND STORES SUCCESS IN THE CITY OF MACHALA

In the business world there are disagreements between the different organizations, which is why the focus of this research is aimed at solving the conflict that exists between the companies El Éxito and Comercial Impacto, collecting information about the origin of the litigation for a plot of 5 hectares that is coming trying for 3 years without reaching a concrete solution. The objective that was proposed to the parties was the application of mediation mechanisms.

The study was based on the collection of information from scientific articles related to conflict resolution, in addition the descriptive methodology was applied through which a direct observation of the case was achieved and the facts that led to the identification of the Causes of the conflict.

Knowing that mediation is an alternative way to solve conflicts where two parties intervene with an impartial person mediator who allows to facilitate dialogue with the sole objective of reaching an agreement that benefits the two parties that it has the same value as a judgment issued by a judge.

It was decided to apply the aforementioned mechanism in order to solve the dispute between the companies invoke in the law of arbitration and mediation that allowed the closure of a successful negotiation.

Keywords: agreement, mediation, conflict, litigation, process

CONTENIDO

Pág.

INTRODUCCION.....	5
1. DESARROLLO	7
1.1 Objetivo General.....	7
1.1.1 <i>Objetivos Específicos</i>	7
1.2 Metodología	7
1.3 Marco Teórico	7
1.3.1 <i>Conflicto Empresarial</i>	7
1.3.3 <i>Mediador</i>	8
1.3.4 <i>Acuerdo</i>	8
1.3.5 <i>Negociación</i>	8
1.4 Proceso De Mediación.....	8
1.5 Etapas del Proceso de Mediación.....	8
1.6 Planteamiento Del Problema	10
1.7 Acta de Mediación	13
2. CONCLUSIÓN.....	15

INDICE DE ILUSTRACION

	Pág.
Ilustración 1 Ubicación del Terreno	10
Ilustración 2 Ubicación de las empresas en sus terrenos respectivos	11
Ilustración 3 Expansión del Almacén	11
Ilustración 4 Sesión de Mediación	12

INTRODUCCION

Durante los últimos años hasta la actualidad en el mundo empresarial la negociación o mediación se ha convertido en una herramienta de gran importancia, utilizada para resolver conflictos empresariales a nivel global, dado que esto influye en el desarrollo socio económico de los países, ya que restringen las relaciones internacionales lo que afecta a la comercialización de productos y servicios. (Camacho, 2014).

En América Latina y especialmente en Ecuador se maneja diversas alternativas de conflictos como la idea de integrar mecanismos de apoyo tales como la Ley de Arbitraje y Mediación la cual fue aprobada en 1997 medio ideal que sirve para llegar a una conciliación entre las empresas.

Alrededor del Ecuador existen varios centros de mediación que cuentan con la aprobación del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos los cuales están impulsados a crear una cultura de paz y el acceso a la justicia orientados a métodos alternativos. El uso de la mediación que permite una eficiente gestión dentro de conflictos en el ámbito empresarial buscando siempre la solución velando por los intereses de cada una de las partes que intervienen (Dupla , 2017).

Sabemos que los conflictos suelen originarse por distintas causas por lo general se presenta entre empresas lo que impide que los empresarios realicen sus negocios con eficacia. Es por ello que cuando se requiere llegar a un acuerdo equitativo y satisfactorios se utilizan varios métodos para encontrar la solución y uno de ellos se lo conoce como mediación en donde siempre prime la comunicación guiados por la experiencia de un tercero neutral (Dupla , 2017).

Por lo tanto se hace énfasis en tratar el conflicto empresarial que existe entre las empresas Comercial Impacto y Almacenes El Éxito que tienen un litigio de (5 hectáreas) desde hace 3 años quienes buscan un acuerdo equitativo este proceso consta de ciertas etapas como planteamiento de los temas a tratar, búsqueda de posibles soluciones, y el acuerdo y fin del proceso en donde se requiere vital responsabilidad al momento de la negociación.

Para esto se requiere la presencia de un tercer llamado mediador aquel que siempre se debe mostrar neutralidad en el proceso, además les mostrara varias opciones que les permite resolver el conflicto generado por ellos mismos, cabe acotar que no todos los litigios se pueden resolver mediante este conducto todo dependerá de la complejidad del asunto porque lo que se trata de evitar es llegar a acciones judiciales.

Las partes no están en la obligación de solucionar el problema, pero es preferible que lleguen a un acuerdo aquel que se redacta e incluye las firmas de los mediados el cual tiene la misma importancia que una sentencia dictada por un juez es decir un sentencia ejecutoria (De Villa , 2012).

1. DESARROLLO

1.1 Objetivo General

Resolver el caso presentado entre las empresas Almacén El Éxito y Comercial Impacto mediante el proceso alternativo de mediación.

1.1.1 Objetivos Específicos. Presentar alternativas de solución para resolver el caso entre las dos empresas Almacén El Éxito y Comercial Impacto. Llegando a un acuerdo ganar-ganar en la solución del conflicto en el menor tiempo posible y con el mínimo esfuerzo económico, físico y social de las partes.

1.2 Metodología

Para la presente investigación se utilizó el método inductivo, deductivo y descriptivo además fuentes bibliográficas y artículos científicos similares al tema planteado que contribuyen para llegar a una solución de este conflicto. La cual me permitió comprender de una manera más amplia el desarrollo de un proceso de mediación.

1.3 Marco Teórico

1.3.1 Conflicto Empresarial. Cuando se habla de conflictos significa trata de un tema muy complejo, son diferencias que existen entre las instituciones y como resultado se presenta una oposición mutua, es un proceso en el que se velan por los intereses de las partes.

Los conflictos ya sean empresariales o laborales son innumerables van desde el más sencillo hasta el más complicado para poderlo resolver de la mejor manera es importante que los litigantes estén dispuestos a negociar y conciliar, como mecanismo para la terminación de un litigio, plantear un dialogo pacifico que permita tomar las decisiones que ayude a llegar a acuerdos positivos (Acosta & Medina , 2017)

1.3.2 Mediación. Herramienta alternativa que se emplea para la solución de conflictos ya sea de ámbito familiar, penal, comunitario, civil en el que interviene una tercera persona con poder de decisión que ayuda a las partes, facilita el dialogo entre ellas y mediante su perfil profesional aporta ideas que agilitan el proceso de la mejor manera. (Latorre Martínez, 2017).

La mediación además es un proceso legítimo enfocado a dar respuesta a los conflictos y que son capaces de proponer soluciones a los mismos, con el único objetivo de

conversan sobre el origen del conflicto para favorecer a la convivencia entre las personas (Ganga , Piñones, & Abde , 2017).

1.3.3 Mediador. Profesional que ayuda mediante el dialogo pacifico a las personas que intervienen en el proceso de mediación, se muestran como una figura totalmente imparcial que tenga presente los objetivos operativos para cumplir las metas que sea neutral para de esta manera encontrar la solución al conflicto o problema. Su función es cumplir con justicia social el proceso asumiendo su rol con total responsabilidad formulando estrategia y tácticas requeridas para la mediación (Lujan , Rodriguez , & Torrecillas, 2017).

1.3.4 Acuerdo. Marca el fin de la negociación significa que ha concluido con éxito, el proceso de mediación es la aceptación de varias exigencias que quedan fijadas por escrito donde se debe cerciorar que los puntos tratados queden bien establecidos.

1.3.5 Negociación. Las negociaciones se puede definir como el procedimiento donde existe un intercambio de algo de valor entre dos partes, se sabe que para recibir algo hay que dar algo a cambio esto es una parte fundamental en la negociación integrativa, la cual se caracteriza por conseguir que las dos partes ganen algo en otras palabras negociación ganar-ganar.

Existen ciertas características el futuro negociador cuenta con toda la seguridad necesaria para enfrentarse a una serie de obstáculos y dificultades dentro del proceso de mediación debe lograr salir victorioso de dicho procedimiento, generar un ambiente de confianza, ser justo e imparcial, manejar la sinceridad absoluta. Se puede asegurar que la aplicación de estas características da el inicio de una negociación exitosa y el logro de los objetivos propuesto por las partes (Parra , 2012).

1.4 Proceso de Mediación

Es un proceso extra judicial y voluntario donde las partes involucradas en una controversia confían en un tercero que permite para dar solución de disputas, cuyo objetivo es trabajar en equipo de forma equitativa y pacífica en un entorno investigativo e informativo que implica el uso una diversidad de medios para llegar a un acuerdo satisfactorio. (Vanderlinder, 2015)

1.5 Etapas del Proceso de Mediación

Las etapas que intervienen en un proceso de mediación son:

- Etapa de Pre-Mediación: Esta primera etapa es vital para que el inicio del proceso de mediación sea un éxito, ya que permite que el mediador demuestre que es la persona idónea para guiar esta mediación, tiene que aplicar liderazgo y lograr transmitir seguridad, conocimiento y sobre todo confianza es decir las bases de su profesionalismo.

En esta etapa aún no se empieza en si con el proceso de mediación, más bien sirve para establecer el primer contacto con las partes y explicarles las reglas del juego es decir: duración de las sesiones y del proceso, pago del mediador, normas a cumplir, confidencialidad y voluntad con la que se manejara el proceso y decidir si optan o no por la mediación para resolver su conflicto.

- Etapa de Planteamiento de los temas Después de que ya han decidido comenzar con el proceso alternativo de mediación, lo primero que se debe hacer es formular el o los temas que se van a tratar, manifestar a cada una de las partes el derecho a expresarse de manera libre y voluntaria crear un ambiente cómodo que genere confianza para que pueda relatar su vivencia (Socorro & Lujan, 2014).

Aquí es donde las partes hacen su encuentro “frente a frente” manifestación su forma de pensar, sus exigencias etapa donde se manejan de forma delicada varias emociones ya que se puede presentar una comunicación un poco hostil entre las partes, es entonces donde el mediador debe saber manejar esta etapa con inteligencia emocional lo que logre transmitir tranquilidad y serenidad en el proceso.

Para esto es necesario que las partes se pronuncien con total confianza y libertad lo que ayuda a crear un ambiente más amistoso además el mediador deberá ser perspicaz y encontrar la verdad en cada una de las partes, su forma de pensar y hacer sentir que ellos son un equipo de trabajo para encontrar la solución satisfactoria al conflicto.

- Etapa de Búsqueda de Alternativas En la tercera etapa se realiza un listado de los temas a tratar creado con la colaboración de las partes y de esa manera no quede ningún tema sin tratar. El mediador es el medio que permite plantear las posibles soluciones en un ambiente creativo.

Además su objetivo es lograr que las partes se hagan partícipes de la mediación manifestando ideas de posibles soluciones sin perder su postura de mediador ya que en las siguientes etapas tendrá que afrontar niveles emocionales y confrontación entre los litigantes, la clave es proporcionar la idea de que todos ganamos.

- Etapa de Acuerdo y Fin del proceso. Esta es la última etapa del proceso para estas instancias las partes deben haber superado las etapas anteriores con total éxito, habiendo definido con claridad las soluciones, a partir de este punto el mediador debe lograr llevar a las partes a la reflexión y a un análisis para escoger la mejor solución que ponga fin al conflicto.

Para esto se deberá redactar un escrito en donde se manifieste el acuerdo al que se llegó además las circunstancias varían por eso es necesario prevenir cambios futuros. También se deberán añadir cláusulas como la responsabilidad de la asistencia a próximas mediaciones y para finalizar el mediador debe hacer una explicación de todo lo que contempla en el acuerdo se procederá a la firma de las partes y copia para cada una de ellas.

El proceso de mediación termina con la presentación de un acta que contiene un acuerdo este documento es donde se manifiesta el acuerdo por escrito de las partes que sirve como sentencia ejecutoria y consta de un encabezado, título, lugar y fecha el nombres de los litigantes y sus respectivas firmas.

1.6 Planteamiento Del Problema

Para dar solución a este conflicto empresarial se debe llevar a cabo el cumplimiento de las etapas mencionadas anteriormente y regidas a la Ley de Arbitraje y Mediación.

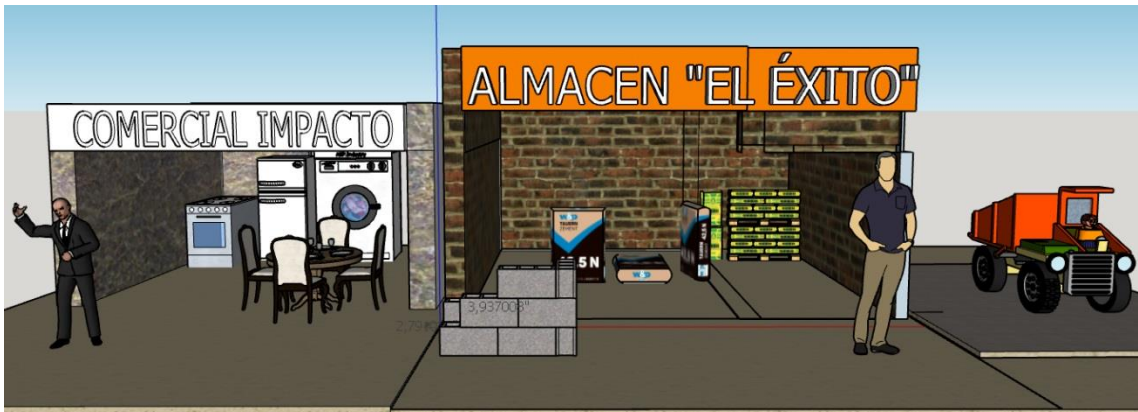
En el 2005, dos empresas se ubicaron para establecer cada una su actividad económica en las calles Av. Octava norte entre Tarqui y Colon, una empresa lleva por nombre Almacenes El Éxito dedicada a la venta de todo tipo de materiales de construcción y la otra Comercial Impacto dedicada a la venta de electrométricos, todo marchaba con normalidad, las empresas vecinas gozaban de alta popularidad hasta que un día Comercial Impacto decide cerrar sus puertas por motivo que se trasladó a otro local.

Ilustración 1 Ubicación del Terreno



Fuente: Google Map

Ilustración 2 Ubicación de las empresas en sus terrenos respectivos



Fuente: El Autor

Con el paso del tiempo el terreno quedo desocupado es decir baldío, mientras tanto la empresa El Éxito seguía posesionándose más en el mercado hasta el punto que su empresa creció tanto que necesito más espacio para guardar su mercadería por ese motivo se expandió hasta llegar a ocupar parte del terreno baldío. Después de unos años en el 2015 el dueño de Comercial Impacto regresa a poner los linderos y se encuentra con la noticia de que Almacén El Éxito se ha tomado parte de su terreno, él le exige que desocupe su propiedad por ser el dueño legal y tener escrituras, pero la otra parte alega que ya tiene 10 años establecido ahí que le pertenece por derecho efectivo de dominio en ese momento es donde empieza el conflicto entre ellos.

Ilustración 3 Expansión del Almacén



Fuente: El Autor

Conflicto que se viene tratando de dar solución hace 3 años sin encontrar ningún método adecuado para que las dos partes salgan beneficiadas, es por ello que uno de los involucrados desea resolver el litigio de una forma pacífica proponiendo la mediación como conducto para ponerle fin al conflicto. Es entonces que Comercial

Impacto envía a su representante legal para que se contacte con un centro de mediación de la ciudad de Machala para que les facilite un mediador el cual también haga conocer por medio de una notificación al representante de la empresa Almacén El Éxito el cual acepta asistir al número de audiencias necesaria para dialogar lo que les permita llegar a un acuerdo.

En el primer encuentro las partes ratifican su postura por un lado Comercial Impacto exige que se le devuelvan su terreno de 5 hectáreas valorado en 1'000.000 dólares por tener escrituras y ser el dueño legal. Almacenes El Éxito se niega a devolver manifestando tener posesión efectiva de dominio por 10 años.

Ilustración 4 Sesión de Mediación



Fuente: Derecho Ecuador.com

Entonces a continuación se sugieren las posibles soluciones

- Almacén El Éxito propone que se le venda el terreno y realice el pago total a Comercial Impacto quien se niega rotundamente, el mediador los insta a la conversación pacífica pero el ambiente se torna tenso lo que termina en discusión.
- Luego de no llegar a un primer acuerdo se continúa con las audiencias en donde las partes están más abiertas al diálogo, el mediador solicita una conversación amena sin alteraciones que planteen soluciones donde los dos salgan beneficiados, es entonces donde Comercial Impacto propone a Almacén El Éxito que le venda la construcción que realizó en parte de su terreno.
- Con el transcurso de las audiencias se concretó una última propuesta para solucionar el conflicto se trata de que Comercial Impacto le venda a Almacén El Éxito la parte del terreno que ha ocupado para expandirse es decir 2 hectáreas mientras que ellos se quedan con las 3 hectáreas restantes.

Luego de un profundo análisis de cada una de las alternativas y con la dirección del Mediador, las partes seleccionan la tercera por considerar beneficioso para las 2

partes. En este punto el mediador lee cada una de las condiciones y les pregunta a los litigantes si están de acuerdo con lo antes leído, a lo que ratifican positivamente. Se procede a firmar el acta de mediación que se menciona a continuación:

1.7 Acta de Acuerdo de Mediación

Mediación celebrada el 5 de enero de 2019 en la ciudad de Machala, por conflicto empresarial por un terreno de (5 hectáreas) con la intervención de un mediador designado por el centro de mediación de la ciudad de Machala.

Por una parte el Ing. Marcos Eduardo Rodríguez Benítez representante de la empresa Comercial Impacto con actividad comercial de venta de electrodomésticos ubicada en la ciudad Machala en las calles Junín y Guabo quien posee las escrituras legales y por otra parte el Lic. Carlos Víctor Ordoñez Mena representante de la empresa Almacenes El Éxito con actividad comercial de Venta de toda clase de Materiales para construcción ubicada en Calles Av. Octava Norte entre Tarqui y Colon ocupante del terreno.

Han sido notificados a diferentes audiencias donde han propuestos opciones de solución las cuales han sido analizadas para poder llegar a un acuerdo el cual ha sido que Comercial Impacto le venda la parte del terreno donde se expandió Almacén El Éxito es decir 2 hectáreas mientras que ellos se quedan con las 3 hectáreas restantes con las condiciones que se detalla a continuación:

- Que Comercial Impacto realice un contrato de compra venta donde se estipule el valor de 700.000 dólares por la venta de las 2 hectáreas para Almacén El Éxito.
- Que el pago de las 2 hectáreas se lo realice en el centro de mediación en el lapso de 30 días en efectivo.
- Que Comercial Impacto realice el traspaso de las escrituras de propiedad de las 2 hectáreas vendidas a Almacén El Éxito.

Se procede a las firmas de Ing. Marcos Eduardo Rodríguez Benítez representante legal de Comercial Impacto, Lic. Carlos Víctor Ordoñez Mena representante legal de Almacén El Éxito y el Sr. Alejandro Ortiz Benalcazar mediador del Centro de Mediación quienes cuentan con el aval para ser los representantes legales de las empresa además han facilitado toda la información que contribuye a este proceso, para que se lleve a cabo el cumplimiento del acuerdo que se respete y quede constancia de que quedo todo resuelto.

Firman

.

.....
Ing. Marcos Eduardo Rodríguez Benítez
Representante de Comercial Impacto

.....
Lic. Carlos Víctor Ordoñez Mena
Representante de Almacén El Éxito

.....
Tomas Alejandro Ortiz Benalcazar
Mediador

2. CONCLUSIÓN

Mediante el estudio realizado se abordó el tema sobre los conflictos empresariales que en la actualidad son más comunes, pero también se dio a conocer el mecanismo para resolverlos de una manera rápida, pacífica y eficaz respaldados en la ley de mediación y arbitraje que existe en el Ecuador.

Además se describió el proceso de mediación que existió entre las empresas Almacén El Éxito y Comercial Impacto quienes tuvieron un conflicto empresarial por un terreno de 5 hectáreas valorado aproximadamente en 1'000.000 por el lapso de 3 años, por lo tanto dentro de este estudio se les presentó la oportunidad de resolver el conflicto por medio de la mediación que les permitió llegar a un acuerdo en donde las dos partes resultaron beneficiadas.

Posterior a esto se establecieron 3 posibles soluciones de las cuales luego del posterior análisis se escoge la mejor opción que llene las expectativas de las partes que intervienen, en este caso Comercial Impacto le vendió la parte del terreno donde está ubicada su bodega es decir 2 hectáreas mientras que ellos se quedan con las 3 hectáreas restantes.

Con esto se procedió al cierre de la negociación mediante las respectivas firmas las cuales quedaron plasmadas en el acuerdo antes mencionado donde las dos empresas terminaron siendo favorecidas.

Bibliografía

- Acosta , L., & Medina , R. (2017). La conciliación y la mediación en el proceso penal colombiano. *Revista VIA IURIS*,(22), 31-43. 5.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=273954731003>
- Camacho, M. (2014). ¿Cómo negocian los mexicanos? *Pensamiento & Gestión*(37), 114-1223.
<https://www.redalyc.org/pdf/646/64632634006.pdf>.
- De Villa , J. (2012). La mediación en Guanajuato. *Acta Universitaria*, 22(2), 19-23. 10.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41623191003>
- Dupla , T. (2017). La mediación empresarial y el conflict management: claves de la evolución del modelo estadounidense. *IDP. Revista de Internet, Derecho y Política*(25), 45-56. 1.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78852903006>
- Ganga , F., Piñones, M., & Abde , S. (2017). Rol del estado chileno en el sistema de mediación familiar (periodo 2009-2015). *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIII(2), 52-67. 7.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28056733005>
- Latorre Martínez, J. (2017). Mediación deportiva: una decidida apuesta en la resolución de conflictos. *IDP. Revista de Internet, Derecho y Política*(25), 1-13. 6.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78852903005>
- Lujan , I., Rodriguez , H., & Torrecillas, A. (2017). VARIABLES PREDICTORAS DEL ESTILO INTERPERSONAL EN MEDIADORES PROFESIONALES. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 1(1), 57-67. 8.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349852544006>
- Parra , D. (2012). La negociación cooperativa: una aproximación al Modelo Harvard de negociación. *REVISTA CHILENA DE DERECHO Y CIENCIA POLÍTICA*, 3(2), 253-271. 9.
<https://core.ac.uk/download/pdf/75990542.pdf>
- Socorro, J., & Lujan, I. (2014). CONFLICTOS EN FAMILIAS HOMOPARENTALES Y POSIBILIDADES DE LA MEDIACION. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 6(1), 183-190. 13.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349851790021>
- Vanderlinder, I. (2015). Análisis de la mediación en sede judicial laboral venezolana. *Telos*, 17(1), 75-95. 12. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99338679006>