

Empleados contra Empresarios

El siguiente relato, tomado del libro *Alternative Dispute Resolution for Organizations*, de Allan J. Stitt, evidencia la conveniencia de evaluar, por inconvenientes que parezcan, las distintas ofertas y opciones que se plantean durante el proceso conciliatorio.

"Un empresario demandó a sus antiguos empleados por abandonar sus puestos de trabajo, llevándose consigo documentación confidencial, listas de clientes, información de precios e iniciando una competencia comercial directa contra este. A su vez, los empleados decidieron demandar al empresario por difamación.

Durante las sesiones de negociación el empresario propuso como solución que los empleados regresaran a trabajar con él, opción que obviamente no sería fácil de aceptar para ninguna de las partes. Al tratar de explicar por qué esa opción resultaba inmanejable se abrieron otras opciones, incluyendo la posibilidad de que los empleados compraran durante un periodo determinado cierta cantidad de productos del empresario para introducirlos en un nuevo mercado que estos habían desarrollado. Esta opción hacía que los empleados tuviesen acceso a productos que de otra manera no habrían podido obtener y el empresario, por su parte, tenía garantizada una ganancia y la ventaja de vender sus productos en otros mercados, con lo cual se logró una solución a partir de lo que inicialmente parecía ser ridículo e inaceptable para ambas partes"