



## MULTILATERAL INVESTMENT FUND (MIF)

### PROJECT PERFORMANCE MONITORING REPORT (MPPMR)



#### I. BASIC DATA (Amounts in US\$ thousand)

Country: Chile	Project Title: Programa para Ampliación y Profundización de los Servicios de Arbitraje y Mediación Comercial. AT Number: TC9801194  ATN/ATC Number (s) ATN-MT-6376-CH	Date of Donor Approval: 3-Febrero-99  Date of Contract Signature: 18-Febrero-99  Date of Contract Validity: 18-Febrero-99 Date of Eligibility for Disbursement: 19-Mayo-99 Original Date of Final Disbursement: 18-Agosto-2002 Current Date of Final Disbursement: 18-Agosto-2002
Executing Agency (EA): Cámara de Comercio de Santiago A.G. Window: I Has the project been reformulated: <input type="checkbox"/> Yes <input checked="" type="checkbox"/> No (If yes see Section V)	CO Specialist: Rolando Castañeda Headquarters Staff Member Assigned:  Date of Latest Report Update: 10-VII-00 Date of Latest Report Review by Representative:	Months in Execution from approval: 17 from signature: 17 Cumulative Extension of Original Disbursement Date (months): 0 % Deviation from original Disbursement Period: 0
Original TC Amount: US\$650 Current Amount: US\$650 Disbursements: US\$114 % Disbursed: 17.6% Counterpart: US\$663 (Original) (up to date) US\$1,7	TC Modality: <input checked="" type="checkbox"/> NR <input type="checkbox"/> R <input type="checkbox"/> CR	

#### II. PROJECT IMPLEMENTATION PROGRESS (IP)

Components/Outputs:	Key Delivery Performance Indicators:	Classification of Component			
		HS	S	U	V U
1. Organización Institucional			X		
1.1 CAM en Santiago fortalecido.	Sistema de Software de registro, seguimiento y evaluación de casos operando al finalizar primer año del Programa y dos funcionarios capacitados.		X		
1.2 CAM en Valparaíso establecido.	Manuales y reglamentos operativos actualizados y sistema de aranceles revisados (a los 6 meses en Valpo.), así como código de ética para árbitros diseñado e implementado a los 12 meses de iniciado el Programa.		X		
	Estrategia en arbitraje y mediación internacional desarrollada, entre el cuarto y séptimo mes del proyecto.			X	
	Base de datos de socios, asociaciones comerciales e industriales diseñada e implementada a los 3 (Stgo.) y 6 meses (Valpo.) de iniciado el Programa.	X			
	Dos cursos concluidos de capacitación institucional para directivos y personal del CAM, a los 12 meses de inicio del Programa.			X	
	Estrategia de métodos y gestión al tercer y décimo mes de inicio.		X		
	Investigación de mercado desarrollada para determinar mercado objetivo al cual dirigir oferta de servicios MASC, durante los primeros 5 meses de inicio del programa.		X		
	Perfiles de personal, lista de árbitros, mediadores y directores del CAM de Valpo. diseñados y establecidos a los 6 meses de comenzado el proyecto.	X			
	Biblioteca Técnica en Valpo. implementada dentro de los 12 meses iniciales del Proyecto.			X	
2. Árbitros y Mediadores Capacitados.	30 mediadores entrenados a los 5 meses de iniciado el Programa en Valpo. 7 y 8 cursos especializados para árbitros y mediadores del CAM de Stgo. y Valpo. concluidos con un total de 210 y 160 participantes respectivamente.			X	



## MULTILATERAL INVESTMENT FUND (MIF)



### PROJECT PERFORMANCE MONITORING REPORT (MPPMR)

3.Cambio Cultural y educacional logrado.	23 sesiones de trabajo en cada CAM realizadas asistiendo en total 1150 personas. 3 eventos de educación y culturización anual efectuados en cada CAM asistiendo en promedio 100 personas con un total de 600. 75 acuerdos logrados con empresas, gremios y estudios de abogados para utilizar servicios del CAM al finalizar el Programa.  Páginas WEB para los CAMs realizadas en 8 primeros meses.	X		
		X		
			X	
		X		
<b>Assumptions Related to the Implementation of each Component</b>		Probability		
		High	Low	
1.Interés de las partes en conflicto de recurrir a los servicios de los Centros. 2.Conocimiento y aceptación de los Métodos Alternativos de Solución de Conflictos (MASC) por parte de los diferentes sectores empresariales, profesionales y judiciales.		X	X	
Summary Component Assumptions Classification (check one)				

**Implementation Progress Summary Classification (IP):** (A satisfactory or higher classification indicates, among other things, that the project will be completed during the currently approved disbursement period)

☐ Highly Satisfactory (HS) ☒ Satisfactory (S) ☐ Unsatisfactory (U) ☐ Very Unsatisfactory (VU)

### III. ACHIEVEMENT OF DEVELOPMENT OBJECTIVES (DO)

#### Project Development Objective(s):

1.Objetivo general: Contribución realizada al desarrollo de una cultura de solución de conflictos comerciales por medios extrajudiciales, colaborando con el descongestionamiento del sistema judicial ordinario, estableciendo un clima favorable a la inversión privada.

#### 2.Objetivos específicos:

2.1.La capacidad técnica y Administrativa del CAM de la Cámara de Comercio de Santiago(CCS) fue fortalecida y un nuevo CAM de la Cámara de Comercio de Valparaíso fue establecido. Se capacitaron árbitros, mediadores y actuarios en ambas cámaras y se difundieron en la comunidad empresarial, judicial y legal estos métodos.

#### Key Performance Indicators:

1.Sistema de solución de conflictos comerciales consolidado e incrementado tanto en la cantidad como la calidad de casos mediante este procedimiento.

- 1.1 50 Contratos firmados con cláusulas de mediación y arbitraje que estipulen recurrir al CAM de generarse un conflicto. 25 de Valpo.
- 1.2 120 nuevos casos ingresados al CAM.
- 1.3 Un 40% de los casos históricos de arbitraje terminado en avenimiento de las partes, 96 de 240, incluye los 120 nuevos.
- 1.4 Del total histórico un 50% terminará antes de 6 meses y el resto entre 6 y 12 meses de comenzado el juicio.
- 1.5 30 mediaciones ingresadas al CAM de Stgo. durante el Proyecto y 30 arbitrajes a Valpo. Terminado un 40% en avenimiento.

#### Assumptions Related to each Development Objective

1.Manifestación de interés y apoyo de empresarios chilenos.

2.Camaras de Comercio de Stgo y Valpo. Apoyan el marco conceptual de los CAMs y proveen los recursos de contrapartida para implementación y sostenimiento financiero de los centros en el mediano plazo.

Summary Development Objectives Assumptions Classification (check one)

#### Expected Achievement of Development Objective Classification (DO):

☐ Highly Probable (HP) ☒ Probable (P) ☐ Low Probability (LP) ☐ Improbable (I)

#### Briefly explain major factors taken into account to justify the DO Classification:

Se contrató una empresa experta en marketing directo, la cual está desarrollando el Plan Estratégico de difusión, ventas e imagen corporativa. De la meta prevista de 120 nuevos arbitrajes han ingresado a la fecha 62, es decir, más de un 50%. Los arbitrajes históricos terminados ascienden al 74% y de éstos el 31% terminó por avenimiento de las partes. El 23% de las mediaciones ha entrado a la fecha al CAM de Stgo. El CAM Valpo. no ha recibido a la fecha solicitudes de arbitraje debido a la reciente creación y difusión del mismo, considerando el período de menor actividad producto de la crisis que se tuviera en los dos últimos años. Además está el desfase producido entre la firma de contratos y la invocación de la cláusula de arbitraje. No obstante, se han incluido las cláusulas de arbitraje y mediación por medio de este centro en diversos contratos. En particular, en algunos casos derivados del Sernac, no ha sido posible atenderlos por la naturaleza del conflicto y la inexistencia de las cláusulas en cuestión. Adicionalmente, se ha realizado contactos con jueces de forma de promover el uso del CAM de Valpo.

Annex 2

### IV. OVERVIEW OF PROJECT PERFORMANCE ISSUES

Check key reasons for Unsatisfactory/Very Unsatisfactory IP Classification or Low Probability/Improbable DO Classification

☐ Legislative approvals ☐ Consultant performance ☐ Environmental issues  
☐ Borrower / executing agency commitment ☐ Inter-agency coordination ☐ Cost overrun



## MULTILATERAL INVESTMENT FUND (MIF)



### PROJECT PERFORMANCE MONITORING REPORT (MPPMR)

<input type="checkbox"/> Counterpart funding shortfall	<input type="checkbox"/> Supplier/contractor performance	<input type="checkbox"/> Qualified external audit
<input type="checkbox"/> Executing agency institutional capacity	<input type="checkbox"/> Project/component design	<input type="checkbox"/> Policy changes
<input type="checkbox"/> Organizational changes in executing agency	<input type="checkbox"/> Contract condition compliance delays	<input type="checkbox"/> Organizational changes
<input type="checkbox"/> Community/political opposition	<input type="checkbox"/> Bank efficiency (response delays)	<input type="checkbox"/> Executing agency personnel changes
<input type="checkbox"/> Executing agency staff deficiency	<input type="checkbox"/> Procurement difficulties	<input type="checkbox"/> Other (see Issues, Section VI)

#### V. PROJECT STATUS

Progress to date in implementing each component (Include reference to IP assumptions, if applicable)

1. En general el avance del Proyecto ha sido satisfactorio con ciertas salvedades en materia de ejecución del componente de capacitación, habiéndose propuesto su reformulación por el Ejecutor.
2. Los desembolsos totales a la fecha alcanzan al 17% teniéndose un porcentaje parejo de los dos primeros componentes, de fortalecimiento y capacitación, de alrededor de un 10% respecto al importe asignado a cada uno de éstos, en cambio los desembolsos del componente de educación y cambio cultural representa sólo el 2% del mismo, dada la naturaleza de este último.

Current Status of each Assumption related to DO

1. En general el Programa se efectúa satisfactoriamente previéndose que cumplirá los objetivos últimos de desarrollo.

Timeliness of Compliance with contractual conditions (If applicable)

Se han cumplido las cláusulas contractuales por parte del Organismo Ejecutor habiendo presentado informes bastante completos de sus actividades.

“Qualified opinions” of external auditors

Los estados financieros finales deberán ser presentados recién el 18 de noviembre del 2002.

Reformulation (If applicable): Date of last reformulation \_\_\_\_\_. Briefly describe:

El Organismo Ejecutor sugirió reformular el componente de capacitación en el sentido de realizar esta última más orientada hacia el usuario (empresarios, abogados y jueces) que para árbitros y mediadores, difundiendo los sistemas de solución de controversias por medio de una capacitación especializada en negociación y manejo de conflictos, lo cual fuera detectado con la investigación realizada, considerando que el mercado no disponía de este tipo de cursos, de forma de lograr mayor efectividad en este tema.

Lessons learned (If applicable):

Un factor crítico lo constituye la difusión de los sistemas de solución de controversias por medio de capacitación especializada en negociación y manejo de conflictos.

Potential Problems (If applicable):

#### VI. ISSUES AND ACTIONS

<u>Issue</u>	<u>Action</u>	<u>Responsible Unit</u>	<u>Date Action to be taken</u>	<u>Completed</u>
1. Reformulación propuesta del componente de Capacitación por el Ejecutor.	Estudiar modificación propuesta componente de Capacitación	CCH	15 Septiembre del 2000	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

