
5 RAZONES PARA PROBAR CON LA MEDIACIÓN DE CONFLICTOS

Franco Conforti de acuuerdojusto.com

MADRID, 1 de DICIEMBRE de 2012

El ámbito civil (divorcios, herencias, relaciones de vecindad, etc.) y mercantil (participación en sociedades, relaciones con clientes y proveedores, intercambios con otras empresas, etc.) no está libre de los conflictos.

Asumiendo que los conflictos existirán, la pregunta es ¿cómo gestionarlos? y las respuestas más habituales son:

a) Los resuelvo en los Tribunales; lo que nos lleva a otra pregunta ¿son los Tribunales la mejor alternativa?

La mediación se presenta como mejor alternativa porque produce mejores resultados que el pleito, podríamos mencionar reducción de tiempo, reducción considerable en los costes, entre otros beneficios que se suelen mencionar, lo que la han convertido es la forma de resolver problemas civiles y mercantiles extrajudicialmente más utilizada por los directores de empresas.

b) Yo ya se negociar.

Resulta evidente que los directores de empresas saben como negociar, pero también es evidente que muchas veces esas habilidades negociales necesitan de apoyo o ayuda externa.

La mediación plantea la relación entre las partes en términos totalmente distintos al de la negociación, en la mediación hay un rescate del individuo en cuanto a sus percepciones, necesidades y expectativas.

El mediador es un profesional que se ha dotado de conocimientos y

habilidades tanto jurídicas como psicológicas que desarrolla su labor ayudando a las partes a re-descubrir sus percepciones, intereses y llevando sus expectativas a un plano de realidad co-construida entre las partes durante el desarrollo del proceso de mediación.

¿CÓMO SABER SI MI CASO ES PARA MEDIACIÓN?

Hay casos en los que las partes de un conflicto realmente desean superarlo porque están interesadas (u obligadas por las circunstancias - hijos menores en común-) en mantener su relación ya que ven en el largo plazo un mayor beneficio, otras en que saben que entablar un juicio puede significar la pérdida de esa relación comercial, tal vez no quieren que se “ventile” en público una determinada cuestión por lo que la confidencialidad es esencial, o es posible que reconozcan los argumentos de la otra parte pero no alcanzan a vislumbrar una salida.

Estos son los casos ideales para trabajarlos a través de la mediación.

¿CUÁL ES LA GRAN VENTAJA, EL ELEMENTO QUE DIFERENCIA A LA MEDIACIÓN?

Aunque sea cierto que la mediación es buena, rápida y más barata que litigar, el cliché no funciona y la gente no va a mediación.

En mi opinión hay que hacer hincapié en las siguientes **cinco razones para ir a mediación** y que su valoración económica es muy alta:

1) En la mediación son los directivos de las empresas o las partes, los protagonistas de la solución (no el Juez), aquí el mediador enfatiza en la cooperación asistiendo a las partes para que ellas lleguen a un acuerdo mutuamente aceptable.

2) Las partes, los ejecutivos de empresa tienen en sus manos el control del resultado todo el tiempo (libremente deciden lo que quieren discutir

y lo que no, lo que están dispuestos a firmar) aseguran así que sean las mejores ideas las que finalmente se apliquen.

3) La atención personalizada del mediador (a diferencia de un Juez aquí si tenemos tiempo para las partes) en cualquier momento puede pedir hablar en privado con el mediador para lo que necesite por ejemplo explorar una opción, redefinir un interés concreto, contrastar valores, hablar de sus emociones, sentimientos, etc.

4) La confidencialidad y flexibilidad del proceso garantizan a las partes no tener que ventilar sus asuntos ante extraños, y poder reunirse fuera de horarios laborales e incluso los sábados. La mediación puede ser presencial o puede hacerse por Internet a través de videoconferencia.

5) Generar valor; a través de la mediación se pueden establecer protocolos de actuación de cara al futuro de la relación civil o comercial evitando interrupciones en los negocios mercantiles y a la vez resolviendo casos que hasta la actualidad eran desistidos por diversas razones (bajo monto, deterioro en las relaciones, tiempo, etc.)

Bibliografía

Fernando Rodríguez Prieto, "Oportunidad de la mediación"
<http://hayderecho.com/2012/01/26/oportunidad-de-la-mediacion/>

Jack G. Marcil y Nicholas D. Thornton "Avoiding pitfalls: common reasons for mediation failure and solutions for success" disponible en Internet en:
<http://www.americanjournalofmediation.com/docs/Avoiding%20Pitfalls%20-%20Common%20Reasons%20for%20Mediation%20Failure%20and%20Solutions%20for%20Success.pdf> fecha de captura 20/11/2005

Miguel Angel Martín "¿Ante un conflicto es negocio buscar la mediación?" disponible en Internet en:
<http://www.negocyar.com.ar/articulos/art92.pdf> fecha de captura, 25/11/2012.

LAWYERPRESS