

RESOLVER CONFLICTOS POR VÍA NO JUDICIAL

Rápido, amistoso, barato y confidencial

El Tribunal Arbitral de Barcelona apuesta por los programas de mediación mercantil para empresas y los pone en marcha en abril

JORDI GOULA



“Mira, hay dos personas que se pelean por una naranja. No se ponen de acuerdo y van al juzgado. El juez decidirá si se la da a uno o al otro u opta por partirla por la mitad. Si en lugar de ir al juzgado hubieran ido a un mediador, este les hubiera preguntado qué interés movía a cada uno y le hubieran dicho que el primero quería la pulpa para hacer zumo y el segundo la corteza para hacer confitura. Los dos habrían quedado satisfechos tras la mediación. En un proceso judicial no habría sido así”. Miguel Ángel Pazos es abogado y tiene mucha experiencia como mediador y pone este simple pero gráfico ejemplo para diferenciar la solución de un mismo conflicto por dos vías diferentes.

Lo cierto es que la mediación es algo muy común en el mundo anglosajón. En Europa se está introduciendo y en España la demanda brilla por su ausencia, a pesar de que hay una buena regulación legal y fuertes esfuerzos promocionales que realizan instituciones como la Generalitat para animar a los litigantes a ir por esta vía.

La vía no judicial es especialmente indicada en dos clases de problemas, apunta Màrius Miró, responsable de la nueva línea de mediación para empresas que el Tribunal Arbitral de Barcelona (TAB) pondrá en marcha el 1 de abril. “La vía es muy indicada cuando hay de por medio relaciones personales, en las empresas familiares, en problemas mercantiles y, en general, en todos aquellos en que el fondo del conflicto no es solo jurídico, sino también emocional. Y hay un segundo aspecto importante, que es cuando se trata de evitar sobre todo la

ALTERNATIVAS

En muchos casos las pymes pueden mejorar su gestión si resuelven sus conflictos teniendo en cuenta dos aspectos: en primer lugar, intentar una mediación o conciliación entre las partes y, en el caso de que las partes no logren aportar una solución, en un segundo nivel se pondría en marcha un proceso arbitral. La diferencia principal entre mediación, conciliación y arbitraje es la siguiente:

MEDIACIÓN: se intenta que las partes lleguen a una solución con la intervención de un mediador que no aporta ninguna solución pero gestiona la intermediación entre las partes. El acuerdo final obliga a ambas partes.

CONCILIACIÓN: exactamente lo mismo que en el caso de la mediación pero aquí el conciliador aporta una solución que tienen que aprobar las partes. El acuerdo final obliga a las partes

ARBITRAJE: un árbitro neutral y especializado que hace el mismo papel que un juez inicia un proceso arbitral donde cada parte tiene su abogado defensor. El árbitro emite un laudo que tiene la misma fuerza ejecutiva que una sentencia judicial final

ruptura de la relación entre las partes..., porque la mediación tiene en cuenta la globalidad de los elementos que están en juego, incluyendo los personales”.

La pregunta que nos podemos hacer es por qué tiene tan poca acogida si es tan interesante. Hay un primer aspecto evidente, el cultural. No estamos acostumbrados a ello y los litigios se encarrilan por la vía judicial. Hay un punto intangible que puede tener



GABRIELA RUBIO

su importancia. Cuando la empresa le plantea el problema a su abogado, este decide qué vía seguir. Es humano pensar que si decide la mediación, es decir, la negociación entre partes, puede no sentirle bien ver como un mediador soluciona lo que él no es capaz de solventar. No piensa que será un especialista en la materia y que su papel va a seguir siendo muy importante asesorando al empresario. Ver que lo que quizás intu-

ye como una invasión de terreno puede ser, en realidad, una oportunidad, porque el cliente le va a seguir necesitando.

Otro aspecto cultural es que estamos acostumbrados a que un tercero sea quien decida. Y eso con la mediación no ocurre. “Son las partes quienes llegan a la solución del conflicto. El mediador no pone la solución sobre la mesa. Detecta la causa del conflicto y encauza la negociación...”,

apunta Miró. Y añade: “Muchas veces te encuentras en una empresa familiar que el problema por el que vienen es A y te das cuenta de que el conflicto reside en B, lo derivas y acabas clarificando las causas”. Eso en la vía judicial no puede suceder porque en este caso el juez debería limitarse al aspecto A, objeto del pleito. Hay, pues, en la vía alternativa, mucha más flexibilidad. Pazos, por último, añade un aspecto diferencial. “En el mundo anglosajón se considera que casi todo se acaba resolviendo con dinero. Aquí es más difícil porque cuentan mucho las emociones, por ello la vía de la mediación puede ser la mejor”.

Por todo ello, “hemos visto la necesidad de que una institución como el TAB tenga toda la gama de productos alternativos para solucionar conflictos”, dice Jesús M. de Alfonso, presidente del TAB. Y prosigue: “Hay mucha oferta en el mercado que se dedica a la mediación. Nosotros apostamos por una mediación mercantil -conflicto de negocios- llevada por gente que conoce muy bien el negocio. Exigimos al me-

■ La vía no judicial es muy indicada en los conflictos cuyo fondo además de jurídico también es emocional

■ La ley de Mediación le reconoce una ejecutividad como a una sentencia o un laudo

diador un mínimo de 10 a 15 años de experiencia en el propio sector del negocio de los litigantes”. Y explica la importancia de la especialización. “Vivimos en un mundo complejo y muy regulado, con cuadros legales diferentes, UE, España, Catalunya... La propia especialización del comercio hace que se complique el mundo en el que se desarrolla el negocio. Además, no olvide que hay una jerga en cada sector y que favorece mucho el éxito final que el mediador la conozca...”. En definitiva, insiste, el TAB tendrá un mecanismo de resolución de problemas “más rápido, barato y amistoso... y rotundamente confidencial”.

Miró añade un aspecto clave. “Los empresarios han de saber que, al acuerdo al que llegan, la ley de Mediación le reconoce una ejecutividad como a una sentencia o un laudo. Si no lo cumple una de las partes, se va al juez”. Y Pazos pone la guinda. “Una sentencia la dicta el juez, y nunca las dos partes pueden salir contentas con la decisión de un tercero. Cuando el juez dicta sentencia, en el 70% de los casos no se cumple voluntariamente. Se ha de ejecutar -otro procedimiento-, lo que supone más tiempo y dinero. En cambio, los acuerdos de mediación se cumplen voluntariamente en un 98%”.