

# FUNDAMENTOS DE LA MEDIACIÓN EN LOS CONFLICTOS



# ¿QUÉ ES MEDIACIÓN?

- Método de resolver disputas basado en la negociación.
- Las partes alcanzan por sí mismas un acuerdo con la ayuda de un mediador.
- El poder de decisión descansa en las partes.
- El mediador carece de autoridad para imponer el acuerdo o decidir.

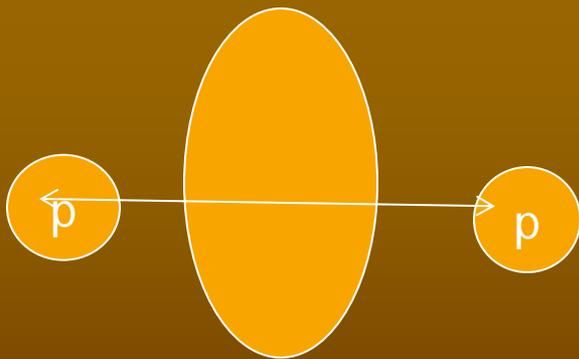
# Variedad, flexibilidad, voluntariedad

- El proceso varía dependiendo del estilo del mediador, la naturaleza del conflicto y los deseos de las partes.
- El acuerdo es siempre voluntario.
- Difiere de la negociación directa en que interviene un tercero imparcial.
- Difiere del juicio/arbitraje porque es informal, consensual, privada y el mediador no impone el resultado.

# PROCESOS CONSENSUALES

## Negociación

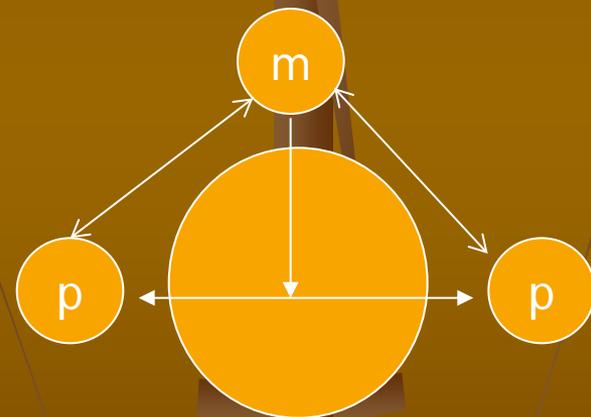
Proceso de comunicación para hacer un trato o resolver conflictos



Las partes retienen el control del proceso y del resultado

## Mediación

Negociación asistida o facilitada por un tercero

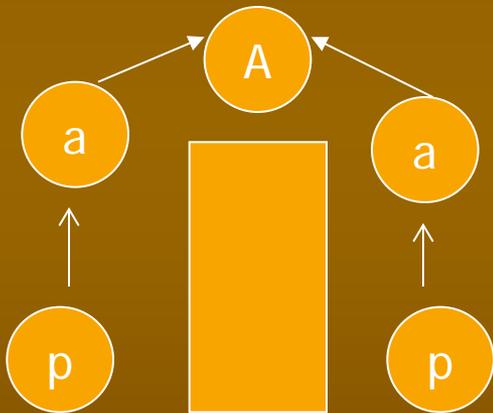


Las partes retienen el control sobre el resultado pero confían en la ayuda del tercero para la gestión del proceso

# PROCESOS DE ENJUICIAMIENTO

## Arbitraje

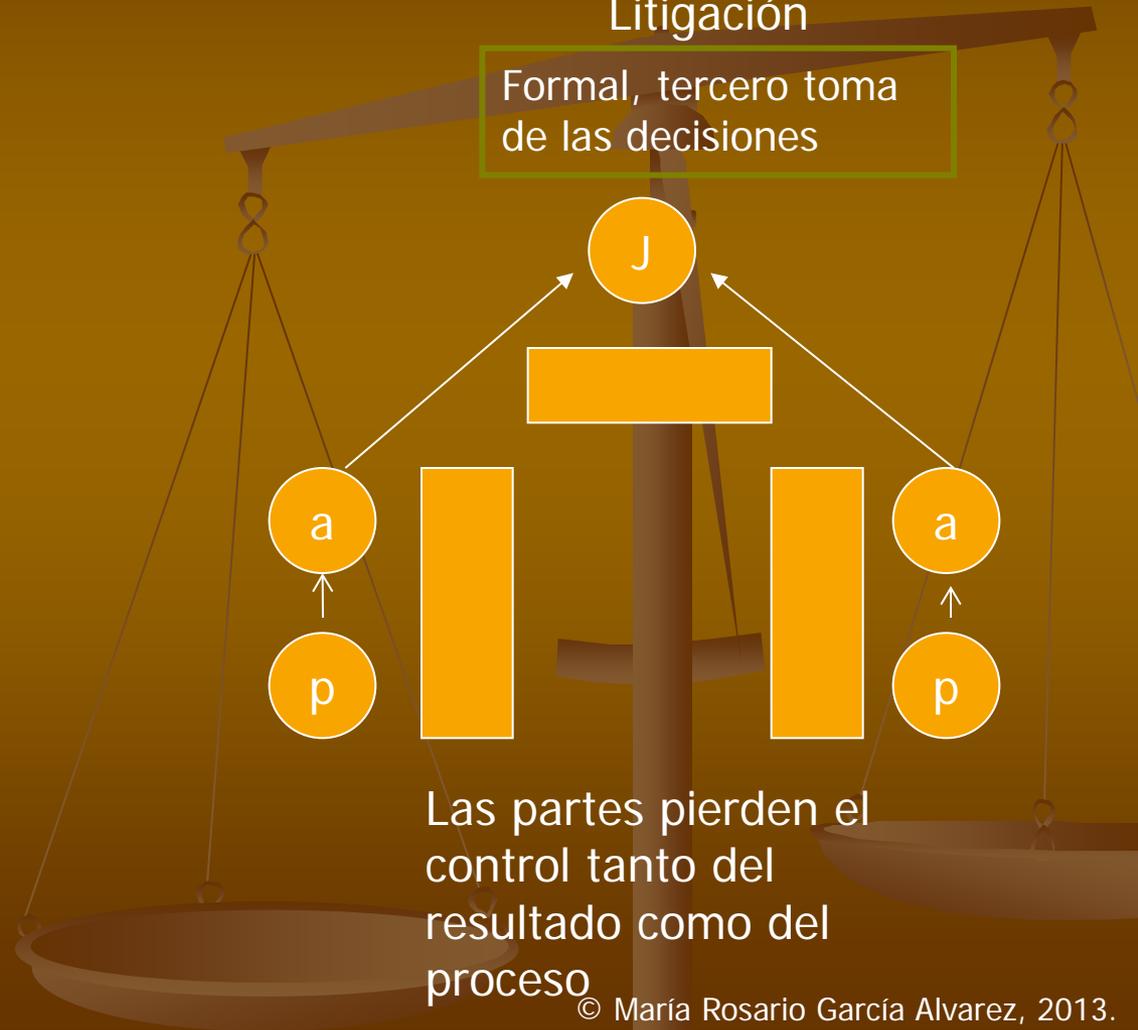
cuasi-formal, tercero toma las decisiones



Las partes pierden el control del resultado y de la dirección del proceso, conservando su estructuración

## Litigación

Formal, tercero toma de las decisiones

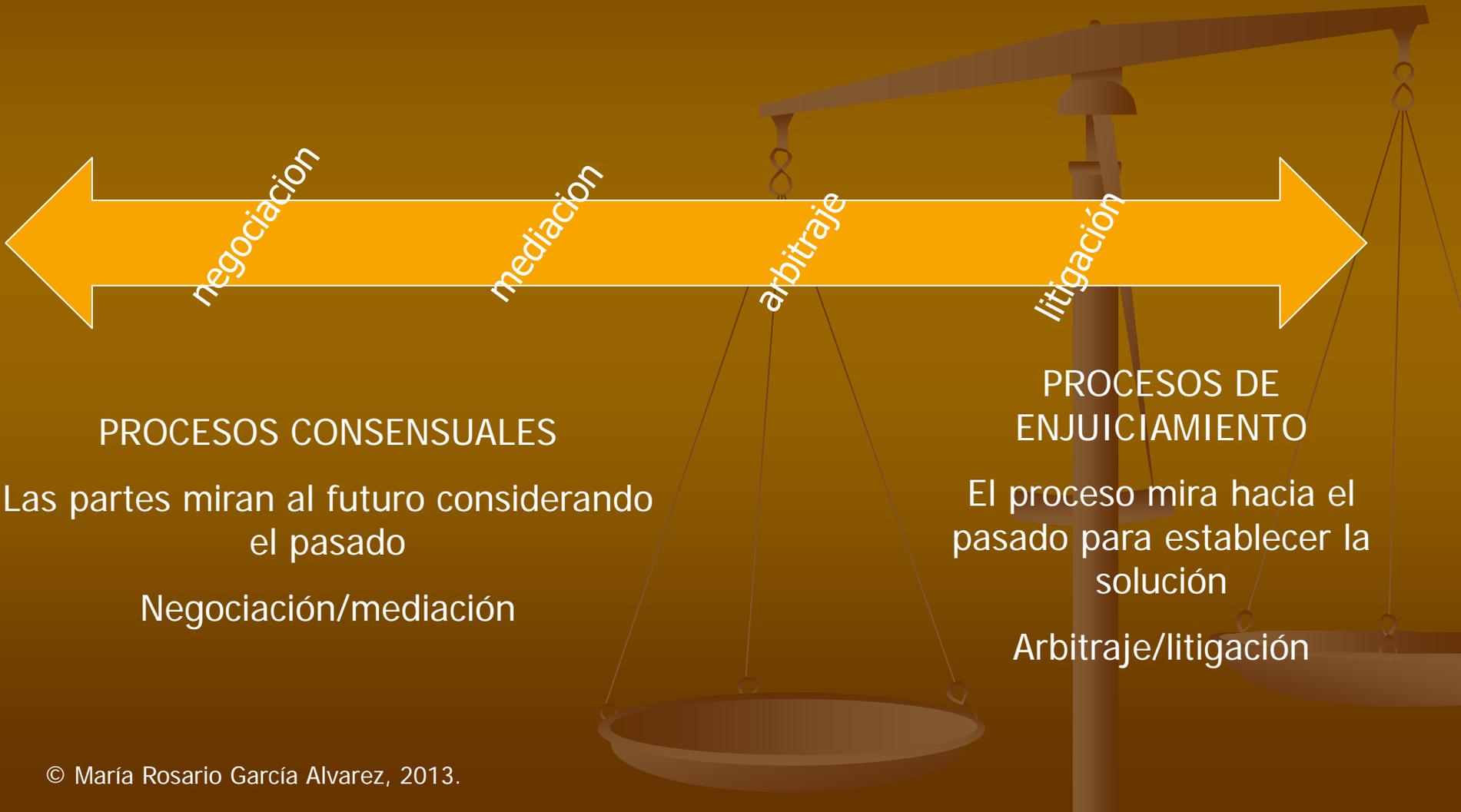


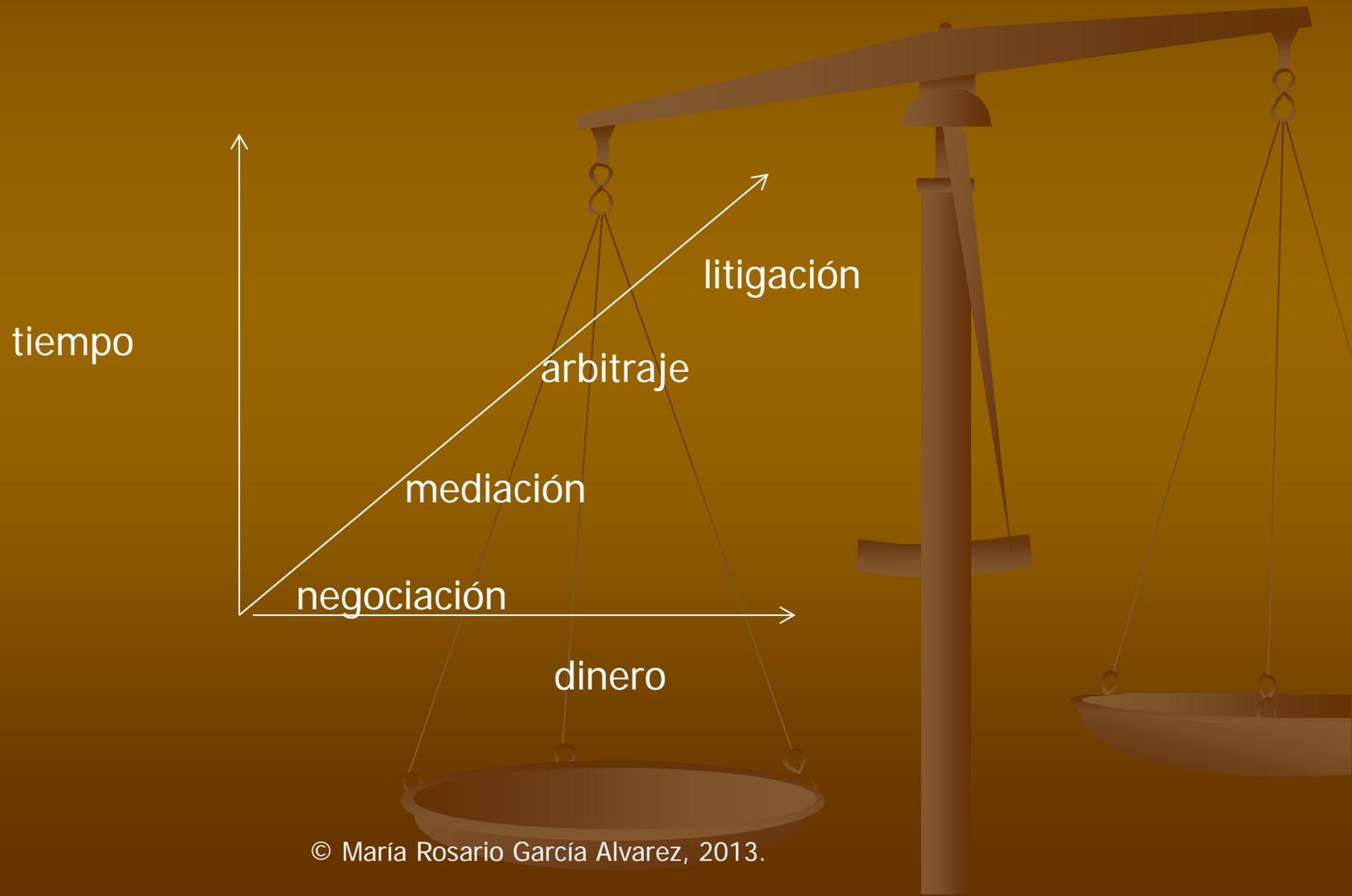
Las partes pierden el control tanto del resultado como del proceso

Control del resultado & proceso

Creciente

Decreciente





# Ventajas de la mediación

- Flexibilidad
- Informalidad
- Control
- Creatividad
- Participación
- Privacidad
- Economía y rapidez
- Compromiso
- Educación
- Satisfacción



# USOS DE LA MEDIACIÓN

- Puede ser usada para resolver cualquier tipo de disputa, incluyendo, sin limitación:
  - Vecinales
  - Laborales
  - Comerciales/civiles
  - Arrendamientos
  - Daños
  - Familiares
  - Medioambientales
  - Propiedad intelectual
  - Internacionales

# INCONVENIENTES DE LA MEDIACIÓN

- Menores garantías
- Menor posibilidad de practicar pruebas
- Revelación de la estrategia procesal
- Dificultad para recurrir
- No constituye precedente legal
- Puede añadir tiempo y costes
- No elimina definitivamente posteriores reclamaciones
- Puede producir desequilibrios

# Las sesiones del proceso

- Solicitud de inicio
- Sesión informativa, contacto o premediación
- Sesión constitutiva: el acuerdo expreso de sometimiento de la disputa a mediación
- Desarrollo de las sesiones (\*)
- Sesión de cierre: con acuerdo o sin acuerdo

# Las fases o desarrollo (punto de vista del mediador)

- El contacto: llevar a las partes a la mesa de negociación (informar+compenetrar+habilidad)
- La declaración de apertura del mediador
- La declaración de apertura de las partes: la exposición de su punto de vista
- La negociación entre las partes facilitadas por el mediador
- El cierre: con acuerdo o sin acuerdo

# Cómo funciona la mediación

- Las partes describen los temas y asuntos en conflicto.
- Dialogan acerca de sus intereses, percepciones, necesidades y sentimientos o simplemente "regatean".
- Se intercambian información y si es preciso pruebas.
- Se exploran ideas, opciones, cifras para encontrar una solución.

# Un típico día en mediación

- La mayoría de las mediaciones comienzan con las dos partes reunidas en una sesión conjunta con el mediador quien:
- Describe cómo funciona el proceso.
- Explica su papel.
- Ayuda a establecer las normas de funcionamiento.
- Desarrolla la agenda.
- Las partes cuentan su historia o versión del conflicto.
- Algunos mediadores desarrollan todo el proceso en sesión conjunta y otros solo en sesiones separadas.
- A veces los mediadores tras las sesiones conjuntas hacen las sesiones separadas llamadas caucus o movimientos diplomáticos.
- Si las partes llegan a un acuerdo el mediador puede ( o no) ayudarlas en su redacción como un contrato para presentarlo ante el juzgado

# Qué hace un mediador con sus técnicas:

- Ayuda a las partes a diseñar un proceso centrado en la solución de su conflicto.
- Permite a las partes hablar y escuchar sobre sus preocupaciones, sus sentimientos, sus argumentos jurídicos.
- Ayuda a que las partes se centren en sus intereses y a desarrollar soluciones.
- Modera las negociaciones, controla el regateo, conduce la comunicación y reenmarca las posiciones y percepciones.

# Qué hace un mediador (cont.)

- Ayuda a las partes a hacer un proceso de valoración y evaluación continua de sus posiciones.
- Ayuda a las partes a valorar los costes de continuar con la disputa.
- Trabaja con las partes para desarrollar un acuerdo duradero y si es necesario la forma de llevarlo a cabo o para planificar actuaciones ante la eventualidad de un futuro conflicto.

# ¿QUÉ OCURRE SI EL ASUNTO YA ESTÁ EN EL JUZGADO?

- Algunos juzgados "instan" o sugieren a las partes que su asunto vaya a mediación: derivación o remisión.
- La ley puede prever la remisión de ciertos casos a mediación como obligatoria: el proceso sigue siendo voluntario porque no se "impone" a las partes que lleguen a un acuerdo.
- El mediador no tiene poder para imponer una decisión.
- Las únicas personas que pueden resolver la disputa en mediación son las partes por sí mismas

# ¿Que papel juegan los abogados?

- No se exige tener abogado para participar en la mediación.
- Cuando el juzgado remite el asunto a mediación normalmente los abogados participan en el proceso, salvo en algunos asuntos de familia (ej. Divorcios)
- Su papel puede variar: acompañar, aconsejar, asesorar al cliente, o directamente "abogar" –advocare- por el cliente.

# ¿QUÉ OCURRE SI SE LOGRA UN ACUERDO?

- Normalmente no hay acuerdo vinculante si no se pone por escrito.
- Es posible su constitución en título ejecutivo de diferentes maneras según el ámbito del conflicto (civil, laboral...). No es necesario ir a juicio para que sea ejecutable.
- La ley puede prever incluso que el acuerdo sea directamente ejecutable sin formalidades posteriores.

# ¿Qué ocurre si hay un acuerdo? (Cont.)

- La ley permite la introducción del acuerdo en el procedimiento judicial para lograr su ejecutividad.
- Si se eleva a escritura pública (Notarial) es título ejecutivo.
- Si las partes quieren pueden conservar el acuerdo con carácter confidencial entre ellas, como un contrato privado.

GRACIAS

