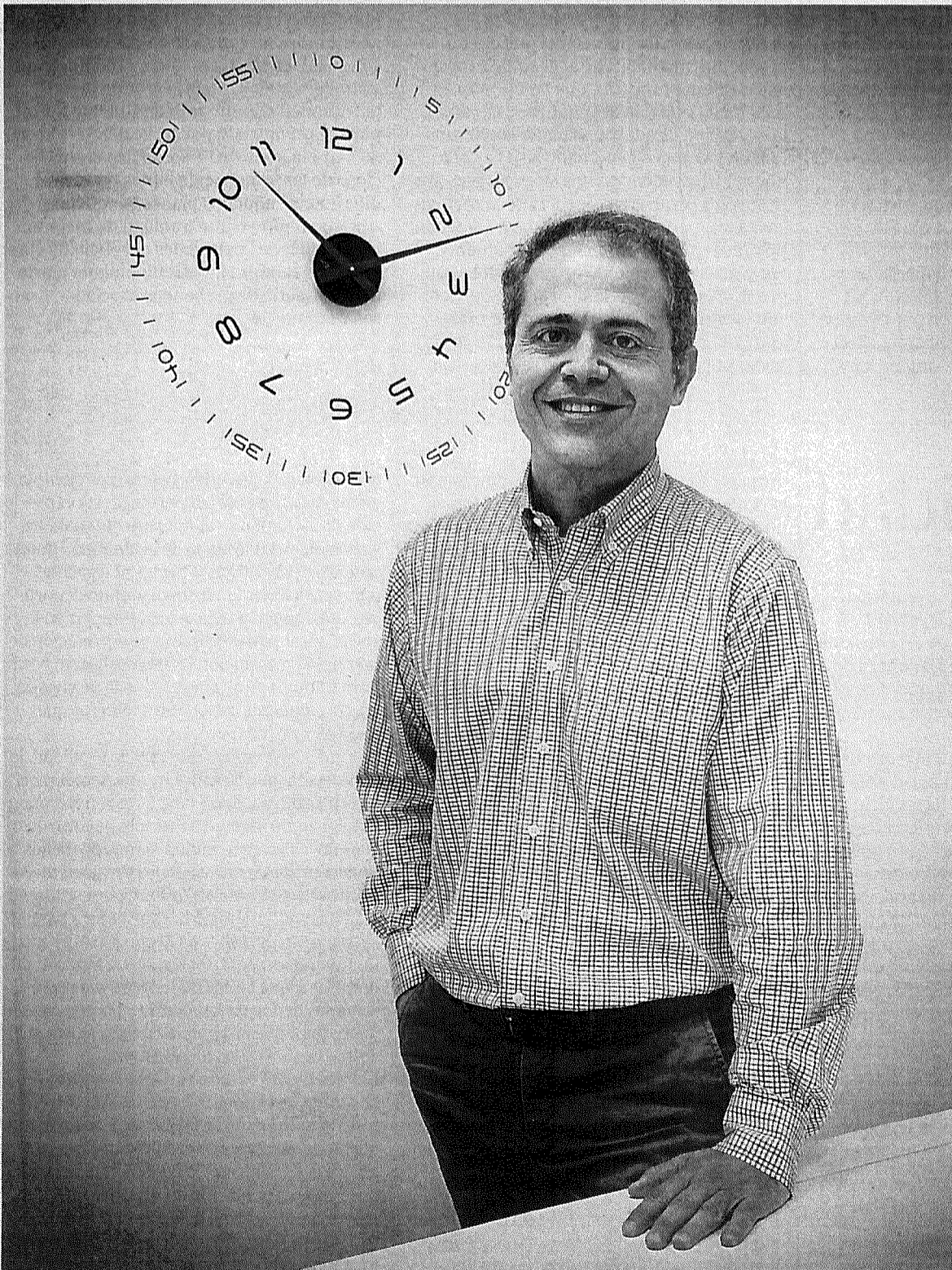


Economía

Los conflictos son inevitables en la actividad empresarial. El secreto es saber entender y afrontarlos de la mejor manera posible. La mediación, con el impulso de la Unión Europea, se abre paso como una fórmula ágil y fiable.

Un reportaje de Juan Ángel Monreal | Fotografía Patxi Cascante

La hora de la mediación



Fran Lacunza, abogado y mediador, en el despacho de Ábaco Consultoría donde trabaja.

Es una de las palabras de moda. Pero la mediación, hoy en boca de muchos en razón del proceso catalán, supone también una fórmula útil para la resolución de conflictos entre empresas. Tanto en el ámbito nacional como en el internacional. “Es ágil, flexible y eficiente, sirve también para prevenirlos y, más que alternativa al sistema judicial, es complementaria”, explica Fran Lacunza, abogado y mediador con experiencia internacional.

Sin cifras oficiales –una de las claves de la mediación mercantil es el secreto que rodea las conversaciones– este procedimiento gana terreno frente a los tribunales de justicia. El impulso llega de Europa, cuya directiva de 2008 tomó forma en una ley estatal en 2012 que recoge los principios comunitarios y los adapta a la realidad española. Y uno de los principales objetivos es claro: descarga del trabajo los tribunales, más lentos, y cuya saturación provocó desde finales de los años 60 y comienzos de los 70, que los primeros intentos de mediación tomaran cuerpo en Estados Unidos. De allí y de Canadá saltaron a Reino Unido, a los países nórdicos, a Italia, países todos en los que esta manera de abordar las disputas mercantiles cuenta con una mayor implantación. “Es necesario que exista una cultura de la mediación, que haya un trabajo previo. Y aunque cada vez hay más costumbre y en las grandes empresas esto va calando, aquí todavía hay mucho por hacer”, dice Lacunza, uno de los casi cien mediadores titulados que hay ya en Navarra. “Porque la mediación –dice– es también una profesión”.

Más de medio millar de empresas se ha lanzado a exportar solo en el último lustro. La suerte es dispar y en ocasiones surgen problemas. Internacionalizar la actividad conlleva riesgos y las jornadas que la pasada semana se celebraron en Pamplona, en las que participó el delegado de Navarra en Bruselas, Mikel Irujo, pretendían hacer llegar a las empresas un mensaje: la mediación funciona, es más rápida, ofrece soluciones más duraderas. Y ayuda a revertir una tendencia peligrosa, tal y como señala la Comisión Europea. “El número de conflictos que acaban ante los tribunales es cada vez mayor. Hasta tal punto de que los costes judiciales han aumentado hasta tal punto que a menudo no guardan proporción con el valor económico del conflicto”. Todo ello –recordaba esta semana el Gobierno de Navarra– tiene un impacto económico considerable, se calcula que en 2010, uno de cada cinco consumidores de la UE encontraron problemas cuando compraron mercancías o servicios en el mercado único, lo que, según se estima, dio lugar a pérdidas económicas equivalentes al 0,4% del PIB de la UE.

Reducirlas es uno de los objetivos de una práctica que no solo se aplica al ámbito empresarial –tiene también su espacio en el ámbito familiar o el laboral– pero que en las empresas

adquiere una dimensión económica superior. Resulta por ello especialmente interesante para las empresas, que pueden encontrarse con un elemento de disputa pero mantener su intención de seguir trabajando juntas en el futuro. “El conflicto se aborda de manera colaborativa y son las partes, con la ayuda de un mediador, las que encuentran una solución, que suele ser más satisfactoria y duradera. “Yo no he conocido ningún caso de incumplimiento del acuerdo”, dice Lacunza.

INTERNACIONAL Los motivos de conflicto son tan variados como la propia actividad de la empresa. Desde las ejecuciones de obra hasta los impagos, las disputas societarias, la sucesión o el secreto industrial. Y en el ámbito internacional requieren si cabe de una mayor finura y agilidad. Se suele buscar una reunión en un lugar neutral y que, como mucho, se resuelva en una o dos sesiones. “Yo asistí a un caso entre dos empresas, una española y otra no, con un conflicto crítico que había que resolver en dos o tres meses. La reunión fue en un tercer país de la Unión Europea, con un mediador de otro país de la UE. Nos reunimos a las nueve de la mañana en un hotel y no terminamos hasta las ocho de la tarde, con una pausa de una hora para comer. Pero se firmó un acuerdo”, dice Lacunza. “Se evita todo el desgaste que supone un proceso mucho más largo”, dice.

Con multitud de organismos de mediación en todo el mundo –en aquellos países con sistemas judiciales poco fiables las empresas también apuestan por esta fórmula– el papel

“En la mediación internacional tratamos de llegar a un acuerdo en una o dos sesiones”

“No he conocido ningún caso de incumplimiento del acuerdo tras una mediación”

FRAN LACUNZA HERNÁNDEZ
Abogado y mediador

del mediador es clave. No es un juez ni un árbitro, sino un facilitador, que debe ayudar a “desatar nudos, limar las asperezas”. Y debe poseer las cualidades que ayuden a ello: desde las comunicativas a la gestión de las emociones y la empatía. “Hay que tener imaginación, mantener la tranquilidad”, añade Lacunza, quien recuerda que el conflicto forma parte de la vida. En la web de Narac, la fundación navarra para la resolución alternativa de conflictos que organizó las jornadas, figura la frase del escritor chino Lin Yutang que explica el sentido de la mediación: “Los conflictos existen siempre, no tratéis de evitarlos sino de entenderlos”. ●