

En este número

1. Estrenamos nuevo diseño con grandes novedades para éste 2009
2. ¿Qué necesitan saber los miembros de nuestra red?, por Franco Conforti
3. "La Mediación en América Latina de México a Bolivia pasando por Argentina", por Juan Carlos Vezzulla.
4. "El rol del status quo en los procesos negociales", por Raúl Calvo Soler.
5. La mediación familiar es la solución.
6. Jornadas por la Convivencia.
7. Noticias en la UAB
8. Jueces Europeos pro-mediación
9. Próximos Eventos Internacionales

Columnas:

- Comentando Artículos
- Un Vistazo
- Sugerencias de tecnología



editor

Acuerdo Justo®

ISSN 1988 - 8821

Director: Franco Conforti

Vol. 4

Estrenamos nuevo diseño con grandes novedades para éste 2009.

Como ustedes ya saben nuestra voluntad de superación constante hace que año a año estemos mejorando tanto la calidad como la cantidad de servicios que ponemos a favor de los operadores de conflicto.

Este año entre las grandes novedades, destaca el acuerdo firmado entre Acuerdo Justo® y Acord, ya que nos permite reconvertir e-Mediacion en revista y transferir el resto de contenidos a www.solomediacion.com

A comienzos del año pasado Acuerdo Justo® ha tramitado y obtenido por parte del Ministerio de Cultura de España, el identificador ISSN como Revista de Edición Electrónica en Materia de Resolución de Conflictos; esto quiere decir, que todos los trabajos (artículos y seminarios) que publiquemos bajo este indicador en nuestro portal exclusivo de mediación pasan a integrar el índice de la Biblioteca Nacional de España en temáticas relacionadas con la resolución alternativa de conflictos.

En lengua castellana en Internet, somos el único sitio en lucir éste identificador y nuestros autores pueden citar en sus CV esta

publicación cuál si fuera un libro o revista impresa.

Nos llena de justo orgullo que nuestro trabajo tenga este reconocimiento y además lo entendemos como una oportunidad para todos, y como ya es nuestra sana costumbre, nos referimos **a todos**.

Lanzamos éste nuevo formato con muchas novedades, inicialmente tendremos a tres prestigiosos profesionales que trabajarán como columnistas de nuestra revista. Participamos a invitados especiales, para que nos cuenten aquello que crean nuestros lectores desean saber. Tenemos un calendario de eventos que servirá de guía y consulta rápida de los eventos que a nivel mundial se desarrollan en nuestro campo de trabajo.

Seguiremos publicando las noticias más relevantes de nuestra actividad a nivel Iberoamericano.

Y como siempre, seguiremos trabajando para superarnos un poco más cada día.

Acuerdo Justo®

Consultora Internacional
en Gestión de Conflictos



¿QUE ES EL ISSN?

El ISSN (*International Standard Serial Number*, Número Internacional Normalizado de Publicaciones Seriadas) es un número internacional que permite identificar de manera única una colección, evitando el trabajo y posibles errores de transcribir el título o la información bibliográfica pertinente. Se reserva a las publicaciones en serie como los diarios y las *Publicaciones Periódicas*. El ISSN permite normalizar las clasificaciones, en las bibliotecas por ejemplo.

El ISSN está normalizado por el texto ISO 3297 (ICS nº 01.140.20).



¡Hola!

Esto de convertirse en periodista amateur les aseguro que tiene lo suyo.

Hay mucho para agradecerles a todos y cada uno de nuestros amigos y lectores, que afortunadamente hacen que sea una lista de nombres muy extensa.

Hemos trabajado duro y los frutos están a la vista. Estrenamos nuevo diseño, ya en el soñado formato de Revista. Un paso más que importante pues recuerdo los primeros e-mails que informaban sobre las noticias del mundo de la resolución de conflictos y veo ahora el camino recorrido hasta aquí ¿cómo no sentirse orgulloso?

Sin embargo, los desafíos están aquí y ahora, la transferencia de contenido a SOLOMEDIACION nos abre un mundo de posibilidades que como es costumbre queremos compartir con ustedes.

Hemos decidido reunir en un solo sitio Web lo mejor de ambos; así en Solomediacion encontrarán las secciones de Profesionales, Legislación, Seminarios, Documentos de descarga gratuita incorporadas a las ya exitosas secciones de Videoteca, Libros, etc.

Los Miembros de eMediacion, pasan a ser Socios de nuestro nuevo portal Solomediacion, continuarán recibiendo nuestra Revista y además podrán acceder de forma totalmente gratuita a los servicios de los Socios Solomediacion.

Tendrán beneficios exclusivos en descuentos y productos especiales para socios y podrán continuar publicando con todas las garantías y seguridad que siempre les hemos brindado.

Aquello que no cambia es nuestro compromiso con nuestra profesión y nuestros socios.

Qué necesitan saber los Miembros de nuestra red.

Preguntas frecuentes y no tanto que corresponde responder en primera persona como es nuestra sana costumbre.


Mantenemos todos y cada uno de los servicios y prestaciones, mejorándolos en calidad.

En la Revista continuaremos informando sobre las principales noticias respecto de la resolución adecuada de conflictos (he decidido utilizar el término “adecuada” así como “operador de conflicto” porque me parecen más ajustados a la realidad de nuestro trabajo cotidiano) con más todas las novedades que hemos preparado y tienen que ver con nuestros columnistas!

Pues si, como cualquier otra Revista que se precie como tal hemos incorporado a prestigiosos especialistas y así contaremos con Sandra Maini Gatti, Miquel Tort y Alberto Elisavetsky.

“Nuevas secciones de columnistas en e-Mediacion”

Profesionales que se suma a esta idea que como siempre decimos hacemos entre todos.



La mediación en América Latina de México a Bolivia pasando por Argentina.

Por Juan Carlos Vezzulla

A finales de octubre se realizó en el estado de Yucatán, México, el VIII Congreso Nacional de Mediación.

Esta edición que contó con todo el apoyo de las autoridades y universidades del estado de Yucatán le dio un especial toque de fiesta y de tradiciones remozadas al evento organizado anualmente por la Universidad de Sonora y el Instituto de Mediación de México.

Bajo la coordinación general de Jorge Pesqueira Leal y su eficiente equipo este Congreso nos dejó la maravillosa experiencia de ver transformar en acciones gubernamentales los mensajes llevados por los mediadores de varios países latinoamericanos y europeos.

No hablar en vano, esa fue la gran experiencia. Partiendo de la gobernadora del Estado, funcionarios públicos de las mas diversas áreas, profesores universitarios y todos los participantes estaban preocupados por cómo debían hacerse las cosas para que la mediación resultase la herramienta apropiada para consolidar la integración multicultural, incorporando métodos colaborativos y pacíficos de abordaje de los conflictos.

Para los que deseen mayor información pueden acceder al programa del congreso y sus conclusiones en www.congresodemediacion.uson.mx

Sólo comentaré mi experiencia personal en el Taller sobre Mediación Comunitaria y Seguridad al que participaron mas de treinta policías del estado con quienes pudimos trabajar la creación de un cuerpo de pacificación junto a las comunidades.

Los grandes motivadores del suceso de este Taller fueron tanto el gran interés demostrado en querer revertir la imagen de

“enemigos” que de ellos tienen los vecinos como la necesidad de los participantes de poder contar con técnicas que les permitiese aproximarse, sobre todo a los adolescentes, con el convencimiento de que solamente con un trabajo conjunto y cooperativo que atienda las necesidades de la población podrían realizar una prevención de la manifestación de la violencia.

Esta realidad también fue vivenciada por todos los colegas que coordinaron los otros talleres en Valladolid y en Mérida.

No soy lo suficientemente humilde como para dejar de contar que al cierre de este Congreso recibí de la Universidad de Sonora y del Instituto de Mediación de México la medalla a la Paz y a la Concordia por mi trabajo internacional en mediación.

Agradecí y continúo a agradecer a los otorgantes y a los mediadores del IMAB y del IMAP así como a todos los colegas con los que trabajo, porque solamente en equipo se consiguen resultados, yo solamente presto el nombre.

Otra historia es la de Buenos Aires y la exclusividad de los abogados en el ejercicio de la mediación prejudicial. Aquí no hay cooperación ni equipos de trabajo, hay exclusión.

Error histórico que se mantiene a contra corriente de la experiencia interdisciplinaria mundial está solamente sostenida por una corporativa lucha por la reserva de mercado que atenta contra la naturaleza de la mediación y su verdadero servicio emancipador de auto-composición de los conflictos de los ciudadanos y las comunidades.

La persistencia en mantener los paradigmas “modernistas” para sostener la imposible “autonomía del derecho” en el abordaje de la conflictividad social sólo consigue contagiar la mediación con el formalismo del



Sandra Maini Gatti
sandra@e-mediacion.com

Comentando Artículos

Estimados lectores, junto con saludarlos les hago saber que todos los artículos estarán disponibles permanentemente para su lectura y/o descarga gratuita en la página SOLOMEDIACION. He pensado que será de utilidad para ustedes una columna donde comentar los artículos que por diversas razones no se publiquen enteros en la revista. Espero en el futuro recibir vuestros comentarios.

proceso judicial.

La mediación, por más que se vincule a los tribunales, debe hacerlo conservando la informalidad y la voluntariedad conducentes a acuerdos responsablemente satisfactorios para todos los participantes sin que los abogados tomen su lugar y sin que el mediador resulte un consultor legal inductor de acuerdos que impiden a los participantes el libre ejercicio de la auto-composición.

Y de Buenos Aires, en noviembre, a Bolivia, donde la ebullición social creada por la salida del "apartheid" al que eran sometidos mas de la mitad de los ciudadanos, encontró en el IV Congreso Mundial de Mediación el espacio, la temática y los profesionales internacionales adecuados para discutir el futuro y la manera de conseguir un diálogo donde se pudiese hablar francamente para cortar el ciclo de opresores y oprimidos.

Este Congreso, también debido a la iniciativa de las instituciones mexicanas ya citadas, contó con el socio local ideal para su realización: la Fundación UNIR y la adhesión de todos los poderes del estado, Universidades, Iglesia Católica y ONGs locales.

Fue un éxito total de participantes que siguieron las conferencias y las otras actividades con una constante presencia de más de 800 personas.

Este congreso fue excepcional también por su acto inaugural que contó con la presencia del Presidente de Bolivia, Excelentísimo Señor Evo Morales –honra que según mi información no tiene antecedentes en otros congresos de mediación- junto a ministros, autoridades de los poderes Judicial y Legislativo.

El discurso proferido en esa ocasión por el Presidente Evo Morales tuvo la cualidad de ser directo, sin eufemismos, lanzando el enorme desafío de pedir a los mediadores un claro apoyo a la población más necesitada.

¿Cómo puede actuar un mediador entre un grupo de poder económico que no habla claro y realiza acuerdos (que no piensan cumplir) y un grupo con el poder de ser la mayoría, que habla claro y mantiene una larga

historia de frustraciones y de exclusión?

¿A qué imparcialidad nos estaríamos refiriendo?

Lo concreto y aún más desafiante es que cerró su discurso diciendo que deseaban aprender de los mediadores.

La cuestión es ¿qué les podemos transmitir a esta población, que empieza a tener un protagonismo socio-político, que los pueda ayudar a superar esta terrible etapa de polarización resultado de una historia sangrienta de exclusión y de dominación?

Considero que la participación activa, en todos los talleres, de hombres y mujeres de todas las edades, etnias, condiciones sociales y pensamientos políticos fue una clara demostración de la gran preocupación de todos por encontrar los procedimientos que puedan ayudarlos a ultrapasar pacíficamente este momento crucial de la historia de Bolivia.

En este Congreso coordiné en la ciudad de El Alto un taller sobre Lineamientos Generales de la Mediación al que participaron diversos líderes comunitarios, sacerdotes, periodistas, profesores, indígenas, mestizos y blancos que promovieron discusiones sobre situaciones de la actualidad boliviana. Estas discusiones fueron el punto de partida para cuestionar los diversos procedimientos de abordaje de los conflictos y sus efectos, para que ellos mismos puedan elegir los más adecuados para su realidad.



Fue el Congreso donde aprendí más sobre mediación, sus límites y sus ventajas.

Gran Congreso.

Juan Carlos Vezzulla.

El rol del status quo en los procesos negociales

Por Raúl Calvo Soler

Universidad de Girona

“Virgencita, virgencita...que me quede como
estoy”

Frase popular española

He sostenido en diferentes oportunidades, siguiendo las afirmaciones de Christopher Moore¹, que todo conflicto tiene un *punto de madurez* que condiciona indefectiblemente cualquier posibilidad de iniciar un proceso de resolución. En este sentido, y en el contexto de la negociación, cabría sostener que mientras no se alcance ese punto, el inicio de éste proceso es muy problemático o tiene pocas probabilidades de tener éxito.

Entre los diferentes elementos que pueden disuadir la conformación del mencionado punto de madurez Moore cita “la conciencia de que otra alternativa no negociada es peor”. Intuitivamente esta presentación parece receptor una vieja máxima del pensamiento desarrollado por la Teoría de Juegos, y en especial por J. Nash, según la cual es un requisito de racionalidad de los acuerdos negociados que *nadie va a una negociación si no espera conseguir más de lo que conseguiría fuera de ella*. Dicho en otros términos, si no hay nada mejor fuera de la mesa de negociación, esto es, si no hay una mejor alternativa a un acuerdo negociado, entonces cabe esperar que surja el punto de madurez para iniciar el proceso².

En este trabajo me propongo considerar dos cuestiones. Por un lado, quisiera presentar algunas reseñas críticas en torno a una de las posibles reconstrucciones, probablemente la más conocida, del concepto de “mejor alternativa al acuerdo negociado”. Y, por otro lado, evaluaré, a partir de estas apreciaciones, la afirmación de Moore según la cual la ausencia de una alternativa al acuerdo negociado funciona como constitutivo del punto de madurez.

1. La propuesta del Maan

La noción de “alternativa al acuerdo negociado” ha sido incorporada por diferentes modelos de negociación bajo nombres diversos. De entre ellos quizás el más señalado ha sido la noción de Maan, Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado (o Batna por sus siglas en inglés). Ahora bien, a pesar de las reiteradas veces que este concepto ha sido usado en el discurso de la negociación, en mi opinión, presenta algunas deficiencias importantes.

La noción de Maan desde que fue puesta de moda por Fisher, Ury y Patton en su ya

conocido libro *Sí...¡de acuerdo! Como negociar sin ceder*³ ha sido casi un lugar común de la mayoría de autores que han escrito sobre este tema, especialmente, cuando de lo que se trataba era de presentar un modelo similar o generado a partir del que se ha dado en llamar “modelo de Harvard”. Todo esto no plantearía mayores problemas sino fuera porque precisamente en el mencionado libro las referencias respecto de lo que ha de entenderse bajo la acepción de Maan son más bien poco precisas y el concepto de marras me parece que presenta algunos inconvenientes que no son menores.

Los autores indicados construyen este concepto a partir de dos elementos: por un lado, en contraposición al concepto de mínimo y, por otro lado, en referencia al proceso de conformación de éste. Veamos cada una de ellas.

El punto de partida de la propuesta de Harvard es una forma general de trabajar en los procesos negociales que, a su entender, tiene como objetivo lograr la protección del negociador que lo utiliza; el mínimo. La idea de *mínimo* es presentada como identificación del peor de los resultados aceptables en una negociación determinada y, consecuentemente, responde a la pregunta ¿cuál es el peor escenario de esta negociación?⁴

“..por lo general, los negociadores tratan de protegerse...definiendo con anticipación el peor de los resultados aceptables- su “mínimo”. Si usted va a comprar, el mínimo es el precio más alto que estaría dispuesto a pagar. Si va a vender, el mínimo es el precio más bajo que estaría dispuesto a aceptar. Por ejemplo, usted y su cónyuge piden \$200.000 por su casa y se ponen de acuerdo en que no aceptarán ningún ofrecimiento por debajo de \$160.000...”⁵

A partir de aquí se mencionan algunos problemas que plantea esta forma de encarar la negociación; limita la habilidad del negociador para aprovechar la información que obtenga durante la negociación, inhibe la imaginación para inventar una solución que pueda conciliar los diferentes intereses y, por su propia estructura, tiende a ser construido arbitrariamente por parte del negociador de manera demasiado alta o baja en una especie de auto-engaño¹.

Publicidad
Tu evento on line



Retransmisión de
eventos on line en vivo
y/o a la carta.

- 🎥 Grabación in situ o en plató (virtual)
- 🎤 Realización
- ✂️ Edición
- 🔄 Sincronización con Power Point
- 💬 Foro de chat abierto
- 📄 Descarga de materiales desde la Sala Virtual
- 👤 Personalización de la Sala Virtual

Por mucho menos de lo que piensas puedes acceder a todos nuestros servicios.

A modo de ejemplo, una jornada de retransmisión puede costarte 180 € (Imp. No Incl.)*

*Consultar condiciones de ésta Oferta Especial.

Frente a este sencillo e inocente contrincante, al menos en la forma en que se lo presenta⁷, los autores proponen el Maan. Para ello se parte directamente de la explicación de cómo cabría desarrollar y conformar un Maan en una negociación. Este proceso gira en torno a tres fases:

- (a) *imaginar*; inventar una lista de acciones que se podrían realizar en caso de no llegar a un acuerdo.
- (b) *hacer realizable*; mejorar algunas de las ideas más prometedoras e intentar llevarlas a la práctica.
- (c) *seleccionar*; optar, en forma tentativa, por la mejor de estas alternativas.

Es fácil darse cuenta que la conformación de este proceso es una respuesta a los inconvenientes del concepto de mínimo señalados por los autores.

Ahora bien, en mi opinión, este concepto plantea, al menos, dos problemas importantes; la confusión de niveles y el problema del valor de la imaginación. Estas dificultades, como intentaré mostrar seguidamente, condicionan la manera en que se piensa el tema de la conformación del punto de madurez.

2. El problema de la confusión de niveles

El primero de los problemas que cabe resaltar es la confusión de niveles en la toma de una decisión a la hora de identificar un Maan. Supongamos, siguiendo con el caso que los autores plantean para ejemplificar el Maan, el supuesto de la venta de una casa. Según Fisher, Ury y Patton la primera pregunta que debería hacerse el vendedor es ¿qué haré si después de cierto tiempo no la he vendido? y vinculan rápidamente esta cuestión con una serie de preguntas; ¿la mantendré en venta indefinidamente, la demoleré, la arrendaré, la convertiré en un lote? etcétera.

Esta forma de presentar el proceso, en mi opinión, no hace distinciones entre la evaluación de cómo será el escenario si no venden la casa ahora y la cuestión de qué alternativas tienen frente a este escenario. Para decirlo con otro ejemplo⁸, cuando alguien tiene que tomar una decisión acerca de si viajará o no desde Barcelona a Madrid, “viajar en avión” no puede ser una alternativa de ese conjunto. Y en el mismo sentido, “no viajar” no es una alternativa que compita con las alternativas de “viajar en coche”, “viajar en tren” o “viajar en avión”⁹. En todo caso, “no viajar” será una alternativa de una decisión previa que una vez descartada conduce a una segunda decisión; ¿cómo viajar? o al revés, primero identificamos de manera pormenorizada qué implica la alternativa de viajar (¿tengo que viajar en coche? ¿Qué ventajas tiene viajar en avión?) y una vez definida ésta podemos, ahora sí, compararla con la alternativa de viajar (si la mejor alternativa es viajar en coche ¿me conviene viajar?)

Por supuesto, en el caso de proceder según la primera estructura, una falta de alternativas adecuadas en el segundo nivel (¿cómo viajaré?) puede llevar a revisar mi decisión del primer nivel (¿viajo o no?). O por ejemplo, que alguien me informe de que justo acaba de salir una oferta para viajar en avión a Madrid que cuesta 10 Euros puede conducir a la revisión de la decisión tomada en el nivel primero. Pero esto no significa que podamos sin más mezclar ambas decisiones.

En un maravilloso libro titulado *Decisiones inteligentes* los autores plantean el siguiente caso:

“...Hace muchos años un conocido nuestro a quien llamaremos Bill fundó un negocio de aislamiento acústico en Brooklyn, Nueva York, con su amigo Stan...después de 20 años, Bill y su socio al fin pudieron sentirse muy contentos con la posición que había adquirido la compañía...Bill, hombre activo e inquieto, que gustaba del reto y del cambio, se preocupaba ahora por la posibilidad de dormirse sobre sus laureles y perder su vigor para la acción...Entonces Bill empezó a pensar en el precio de su mitad del negocio. Sabía que la compañía valía \$1.300.000, de modo que su parte valía \$650.000 pero le parecía que esto era demasiado para pedirle a Stan...” Planteado así el problema los autores continúan con la narración hasta el momento en que Bill les pide consejo, *“...Nuestra primera prioridad era ayudarlo a formular claramente su problema decisorio. ¿Por qué vender?...”*¹⁰.

Lo que muestra este planteamiento es que lo primero que hay que hacer para tomar una decisión es clarificar el problema en virtud del cual vamos a decidir. Dicho en el ejemplo, antes de cuestionar cuánto vale la parte de Bill es imprescindible indagar acerca de la decisión que previamente ha tomado y cuyas alternativas eran vender o no vender la parte de su negocio. La presentación del caso hecha por los autores harvarianos desvirtúa en mi opinión la claridad necesaria en todo problema decisorio. Si al conformar el conjunto de alternativas de Bill incluimos en él opciones tan dispares como ‘vender a Stan por 650.000’, ‘vender a Stan por 400.000’, ‘vender a otro por 650.000’, ‘no vender’, ‘regalarle a Stan’, etcétera, entonces estamos confundiendo los planos decisorios y con ellos oscurecemos el problema que intenta encarar el actor del conflicto.

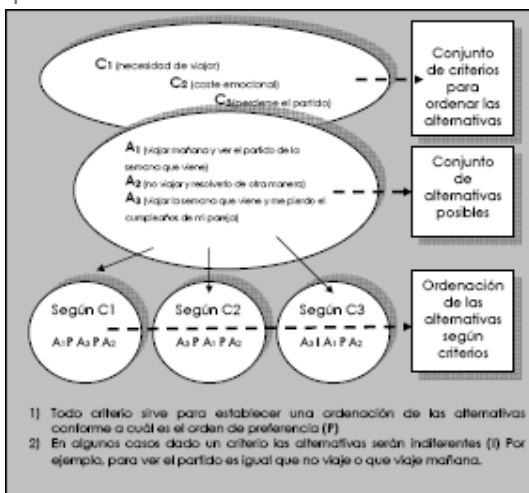
En resumen, pareciera que tal y como los autores harvarianos proponen la toma de decisiones esta conduce a una confusión que, precisamente, nos aleja de cualquier posibilidad de tomar una decisión ¡inteligente!.

Ahora bien, podría argumentarse que esto, en realidad, es un problema menor que simplemente está vinculado con la cuestión de la ordenación de los procesos decisionales o con una mala ejemplificación por parte de los autores. Pero, creo que aún cuando esto fuese así, el “problema menor” produce diferentes efectos negativos en las decisiones negociales. Entre estos, hay dos que me interesan especialmente; el problema de la incomparabilidad de ciertas alternativas y el tema de la minusvaloración de una alternativa importante en todo conflicto: la alternativa de quedarse dentro del conflicto. Denominaré a esta alternativa como *valor del Statu quo*. Veamos estos dos supuestos con mayor detalle.

2.1. La incomparabilidad de las alternativas

Tomar una decisión es, dicho rápidamente, un proceso encaminado a ordenar las alternativas con las que cuento¹¹ Volviendo al ejemplo del viaje, decidir supone poder establecer que prefiero la alternativa “ir a Madrid” a la de “no ir a Madrid”.

Esta ordenación de preferencias puede efectuarse a partir de diferentes propiedades de dichas alternativas; la necesidad de viajar, la disponibilidad de recursos, los costes emocionales de separarme de mi familia, la necesidad de suspender compromisos en Barcelona, etcétera. Pero, sea cual sea la propiedad o propiedades (también llamados *critérios* o, en el modelo de Harvard, intereses y/o necesidades) de las alternativas que tome en consideración para decidir, ésta/s deben cumplir con una regla; una propiedad de una alternativa debe servir para comparar el caso en que concurre dicha propiedad con el de su ausencia. Por ejemplo, la propiedad de ‘viajar’ debe servir para comparar el caso en que no voy a Madrid (¿cómo será mi mundo si no voy?) con el caso en que voy a Madrid (¿cómo será mi mundo si voy?). Gráficamente este proceso sería así:



Ahora bien, si introduzco en el mismo conjunto decisional alternativas vinculadas con la forma en que viajaré a Madrid, todas las propiedades referidas a estas alternativas no serán de aplicación en el caso de no viajar, esto es, no servirán para conformar un ordenación de preferencias que incluya esa alternativa. Por ejemplo, supongamos que evalúo el tema de la comodidad del viaje, la calidad del servicio, la distancia que hay desde el aeropuerto hasta el lugar de reunión o el tiempo que tardo en llegar, entonces, por definición, la alternativa “no viajar y resolverlo de otra manera” no podrá ser ordenada conforme a estas propiedades (¿es mejor el servicio si no viajo que si viajo en tren?). Este error genera el problema de la incomparabilidad de las alternativas por una mala ordenación del proceso decisional. En el contexto del proceso de negociación el, en mi opinión, nefasto resultado de esta mala ordenación es la minusvaloración de una alternativa importante; quedarme dentro del conflicto.

2.2. La minusvaloración del Statu quo

Si fuese el caso que en mi decisión los criterios considerados parten mayoritariamente de temas relacionados con la forma en que viajaré muy probablemente la alternativa “no viajar” quedará minusvalorada en la decisión. Este fenómeno no se produce, como debería ocurrir, porque la alternativa en cuestión es *vencida* por las demás cuando es comparada, sino porque las propiedades, en base a la confusión de niveles, soportan mayoritariamente la alternativa de viajar de algún modo.

En el caso de los mencionados autores y del modelo de Harvard ocurre este problema; como las alternativas son; mantener en venta indefinidamente, arrendar, hacer lotes, demoler, etcétera, todas giran en torno a una supuesta decisión previa; *en cualquier caso prefiero deshacerme de la casa*. Pero, esta es una alternativa que en el cálculo decisional debe haber vencido a otra “quedarme con la casa si veo que no la vendo”. Este silencio u omisión no es trivial porque muestra que los autores en su reconstrucción del caso están apuntando a un conjunto de propiedades que sólo son alternativas (Maan) a la alternativa de mantener en venta la casa y olvidan o esconden un valor muy importante; el valor del *Statu quo*.

Lo que parecen estar presuponiendo los autores es que la ausencia de un Maan conduce indefectiblemente a la negociación; si no tengo alternativas a la negociación la decisión de no negociar no tiene sentido. Y esto me parece realmente sorprendente, por no decir ilusorio, porque ignora un caso posible (y en la práctica bastante común); “*aunque no tengo alternativas al acuerdo negociado prefiero quedarme como estoy (permanecer en el conflicto) que ir a una negociación*”. Lo que estoy sosteniendo aquí es que sólo cuando hemos tomado la decisión



Miquel Tort

miquel@e-mediacion.com

UN VISTAZO Tendencias actuales en cursos y seminarios

Empezamos con este breve artículo esta columna en la que iremos repasando iniciativas de distinta índole.

Esperamos contribuir así a divulgar este aspecto de nuestra profesión que tanta importancia tiene para ir consolidando la intervención de conflictos como una profesión los límites de la cual están por definir y a la que el futuro se le presenta incierto.

Destacamos en esta primera columna la iniciativa del Gobierno de Cataluña que con el título Libro Blanco de la mediación tiene como objetivo desarrollar una investigación en profundidad sobre el estado de la mediación y los sistemas extrajudiciales de gestión y resolución de conflictos en Cataluña para editar un Libro Blanco que aglutine el conocimiento actual en este ámbito. Te invitamos a conocer y a seguir el trabajo que se inicia ahora en la web del proyecto:

<http://idt.uab.es/llibreblanc/index.php?lang=spanish>

Miquel Tort

www.solomediacion.com

de cambiar nuestra situación actual tiene sentido buscar el Maan para decidir si negociamos o no. Pero, estas son dos decisiones diferentes.

Si se acepta todo esto, entonces la primera pregunta de un negociador, por cierto como parecen pensar los propios autores aunque después el proceso de búsqueda del Maan es engañoso, es ¿cómo evalúo mi situación actual/futura si todo sigue igual? Esto es lo que denomino el *valor del Statu quo*. Y pudiera ocurrir que el valor del Statu quo sea muy alto. Lo que no se entiende en la propuesta harvariana es por qué se presupone que todos los actores están necesariamente peor dentro del conflicto que fuera de él o por qué hay que asumir que si no hay alternativas (Maan), sólo me queda negociar.

Siempre he pensado y defendido, siguiendo precisamente la vieja construcción de J. Nash y de los Teóricos de juegos, que la primera pregunta de un negociador no es ¿qué quiero conseguir?, sino ¿qué pasa si no hay un acuerdo en la negociación o si nada cambia? Esta pregunta es fundamental y sitúa a los actores frente a la tesitura de que nada cambie. En este sentido, si no partimos de la valoración del estado de cosas en el que nada cambia, difícilmente podremos establecer cuánto vale que las cosas cambien. Muchos actores frente al conflicto centran tanto su atención en aquello que quieren o pueden conseguir (dentro o fuera de la negociación) que ignoran la posibilidad de que permanecer como están tenga un valor. Incluso cuando, “permanecer como están” implique quedarse dentro de un conflicto porque a veces salir del conflicto puede implicar un coste mayor para los actores. Por cierto, asumir que el valor del Statu quo es importante no significa incorporar un proceso de evitación del conflicto; evitar implica ignorar el conflicto, mientras que permanecer supone asumir su existencia con costes y beneficios.

En resumen, el problema es que los autores harvarianos, y todos aquellos que han defendido el valor del Maan, están viendo, o al menos sobrevalorando, el proceso en términos de dos pares excluyentes; cambiar las cosas mediante las nuevas alternativas a la negociación o, a falta de éstas, cambiar las cosas negociando. Pero, lo que se ignora en este planteamiento es que existe una tercera

alternativa en el juego que puede tener una importante trascendencia; mantenerse en el *statu quo* sin cambiar la situación actual. Si se acepta esto, entonces no es cierto que la ausencia de alternativas implique la negociación. Y, lo que es más importante, mostrar la ausencia de alternativas al acuerdo negociado no implica mostrar que el *statu quo* es peor que la negociación.

3. El statu quo como un elemento del Maan

Alguien podría sostener que el hecho de decidir “entrar” en una negociación no implica automáticamente la decisión de cambiar el statu quo por lo que podría defenderse que este valor es una de las alternativas que conforman el Maan y, consecuentemente, no habría nada que decir en referencia a la configuración de este elemento. En mi opinión ambas afirmaciones son problemáticas. Respecto de la relación entre iniciar una negociación y abandonar el statu quo creo que es importante distinguir dos aseveraciones: (a) decidir negociar no implica cambiar el statu quo o (b) decidir negociar no implica la elección por el valor del cambio frente al de no-cambio. Veamos cada una de ellas.

La primera de las posibilidades sostiene que la decisión de negociar no implica que el statu quo cambiará, esto es verdadero. Efectivamente, puede ser que me sienta a negociar y que fracase o que no haya un acuerdo por lo que no cambia el statu quo. Pero, no veo en qué medida esta consideración puede plantear una objeción a mi argumento de que el valor del statu quo debe tener *autonomía* en el cálculo de un negociador.

La segunda posibilidad es sostener que cuando alguien se sienta a negociar mantiene como una de sus opciones la de permanecer en el statu quo. Si es esto lo que se está sosteniendo mi problema es entender a qué le están llamando *negociar* aquellos que defienden esta posición. En mi opinión, como he defendido en otro lugar¹², una negociación presupone la *predisposición* para avanzar hacia la solución del conflicto lo cual implica, de manera me parece obvia, la decisión de que estoy dispuesto a cambiar el statu quo, esto es, la decisión de que el valor del cambio es mayor que el valor de la permanencia en el conflicto. Lo que ocurre es que considero que a veces llamamos negociación a cualquier interacción comunicacional entre los actores de un conflicto. Creo que sentarme, comunicarme, hablar, dialogar o deliberar con el otro no son suficientes como para considerar la existencia de un proceso negociacional. Por supuesto, si llamamos negociación al mero hecho de sentarme con otro para ver qué está dispuesto a ofrecerme, entonces esto no implica la renuncia al valor del statu quo y, consecuentemente, mientras estoy en la mesa la opción del *no-cambio* sigue siendo una alternativa en el proceso de interacción. Pero, el problema es que me

parece que llamar a esto negociación es, por un lado, poco útil (cualquier mínima interacción comunicacional sería considerada como una negociación) y, por otro lado, resulta bastante contra intuitivo (sentarme, por poner un caso extremo, a decirle que no hay acuerdo sería negociar). La negociación, tal y como la entiendo, implica precisamente la predisposición para avanzar hacia el cambio.

Por supuesto es posible que, aunque se tomó la decisión de dejar atrás el *Statu quo*, cuando empieza el intercambio nos damos cuenta que nuestra elección ha sido equivocada. Esto puede suceder por mil razones; por la falta de información, por una información incorrecta, debido a que se presuponen cosas que después no son verdaderas, porque el mundo ha cambiado desde que se tomó la decisión, etcétera. Pero, nada de esto modifica el hecho de que si me senté a negociar (y no ha conversado, a comunicarme, a sacar información del otro, a saber qué piensa sobre el conflicto, a lograr satisfacción viendo como le digo que no a todo lo que propone o a ver cómo lo han tratado los años) fue porque encontré viable el cambio del mundo o del conflicto.

Si uno asume esta forma de definir la negociación es obvio que muchas veces la comunicación se rompe antes de empezar a negociar, que a veces se confunde el fracaso de la negociación con el fracaso de la comunicación entre las partes o que, después de meses de intercambio, estamos ahora sí en condiciones de empezar una negociación. Pero esto me parece que es una de las partes del trabajo de cualquier operador de conflictos. Por ejemplo, es común que aquellos que hemos participado en procesos negociales hayamos sentido alguna vez que, aunque estamos hablando y estamos sentados cara a cara, falta algo para que podamos negociar. Y creo que ese algo es, la mayoría de las veces, la decisión de abandonar como alternativa el no-cambio, esto es, el *statu quo*.

En este sentido, considero que aquellos que pretendan sostener que la decisión de negociar no implica la decisión a favor del cambio (el abandono del *statu quo*) presuponen un concepto de negociación que colapsa en el concepto de la comunicación¹³. Pero, en mi opinión, comunicarse no implica negociar.

Si todo esto es así, entonces cae de suyo la aseveración de que la alternativa del no cambio, esto es, el valor del *statu quo* no puede formar parte del *Maan* dado que éste, al igual que el valor del acuerdo negociado, presupone la decisión a favor del cambio. En este sentido, los valores implicados pueden ser presentados en los siguientes términos:

- Valor del *statu quo*; ponderación de mi

situación actual dentro del conflicto.

- Valor de la negociación; ponderación de posibles acuerdos que impliquen una resolución del conflicto.
- Valor de las alternativas al acuerdo negociado; ponderación de posibles cambios de la situación de conflicto que se desarrollan fuera del proceso negocial.

4. La afectación al punto de madurez

Una propuesta como la de los autores de Harvard conduce indefectiblemente a la afirmación de Moore; si no hay alternativas al acuerdo negociado y la única posibilidad que nos queda es salir del conflicto, entonces la falta de un *Maan* es condición suficiente para sustentar la existencia de un punto de madurez. Pero, si se acepta que existe una alternativa al cambio (el *statu quo*), el hecho de que no haya un *Maan* no implica que concurra el punto de madurez; aún habrá que ver en qué medida el cambio negociado es mejor que el mantenimiento del *statu quo*. En este sentido, la determinación del punto de madurez proviene de la ponderación de los tres valores señalados: el valor del *statu quo*, el valor de un acuerdo negociado y el valor de las alternativas al acuerdo negociado que impliquen un cambio sobre el *Statu quo*.

Quizás el problema que subyace a la minusvaloración del *statu quo* es, precisamente, que muchos de los especialistas en el ámbito de la resolución de conflictos suelen partir, a veces casi inadvertidamente, de un presupuesto que no siempre está justificado; estar dentro del conflicto es siempre la peor opción. Dicho de otra manera, se asume que de las tres opciones valorativas la menor será siempre el *statu quo*. Pero, me parece que ésta presuposición es en el plano teórico insostenible sin una justificación previa y en la práctica falsa. Por supuesto, todo esto nada dice acerca de la valía de esa situación, esto es, el punto no es si el valor del *statu quo* es bajo o no, sino si la afirmación según la cual el valor del *statu quo* es siempre más bajo que los valores de la solución del conflicto (el valor del cambio sea por negociación o por disponer de alternativas) es adecuada¹⁴.

También podría sostenerse, en este punto, que la noción de valor del *statu quo* es conceptualmente dependiente de alguna de las otras dos nociones, es decir, no se puede saber cuánto vale mi situación presente (*statu quo*) si no es por comparación con una de las

dos situaciones de cambio (valor de la negociación y valor de las alternativas)¹⁵. Dicho en otros términos, sólo podemos saber el valor de lo que tenemos o somos si lo ponemos en comparación con lo que podríamos llegar a tener o ser.

Pero, aunque pienso que es cierto que la conformación de este valor requiere indefectiblemente un proceso comparativo, de esto no se sigue que la comparación haya de ser efectuada en relación a los otros dos valores. La muestra de ello es que cualquier individuo podría establecer una valoración de su situación en un conflicto aunque no tuviese oportunidad de negociar o no dispusiese de alternativas a esa negociación. El punto de discusión no es si el valor del *Statu quo* requiere para su conformación una comparación, sino con qué cabe compararlo. Podemos comparar nuestra situación dentro del conflicto con un posible mundo en el que no exista el conflicto sin que haya proceso negociador o alternativas al proceso negociador (¿cómo sería mi mundo si no tuviese que vender la casa?) o con cómo es el mundo de otras personas de nuestro alrededor que no tienen el conflicto (¿cómo sería vivir como vive la gente que conozco que no tiene que vender su casa?) Por supuesto cuanto mayor sea la valoración que hacemos de estos mundos posibles sin conflicto menor será el valor que hacemos del *Statu quo*, y a la inversa, cuanto menor sea la valoración que hacemos de los mundos posibles sin conflicto mayor será la valoración que le otorgamos al *Statu quo*. Pero, todo esto se hace sin incorporar como mundo a comparar el mundo en el que negociamos o el mundo en el que tenemos alternativas a la negociación.

Cuando identificamos como parte del mismo concepto, el valor del *statu quo* y el valor de las alternativas al acuerdo negociado, perdemos precisión en nuestro análisis e ignoramos, como he mostrado en el apartado anterior, que las alternativas a la negociación adquieren sentido en el contexto de un discurso de cambio por oposición al discurso de no-cambio que propugna el *statu quo*. Así el negociador que intenta convencer a los demás de la valía de su oferta mostrando simplemente que las otras alternativas a ella son menos interesantes, puede llevarse la sorpresa de que los demás asuman como mejor opción quedarse dentro del conflicto.

Un caso en el que tuve la oportunidad de trabajar fue el siguiente. Una empresa familiar exitosa recibe la oferta de una multinacional para que constituyan conjuntamente una nueva sociedad con la promesa de mayores beneficios. Las condiciones establecidas eran dos; por un lado, la familia debía liquidar la vieja empresa, por el otro lado, la multinacional le

pagaría una cantidad de dinero por la compra de sus acciones. Este dinero debería ser reinvertido como capital social de la nueva empresa. Transcurrido el tiempo la nueva empresa no había producido los resultados esperados y simplemente se había mantenido a duras penas en el mercado. Llegado el momento surge un conflicto entre ellos porque la multinacional propone la ampliación de capital (poner más dinero) para poder seguir creciendo. El patriarca de la empresa familiar se niega a poner más dinero en la empresa y la multinacional propone una reunión con la intención de resolver esta situación. En toda la reunión los negociadores de la multinacional se dedicaron a mostrar que cualquier otra alternativa que no fuese negociar el precio que debían poner era inviable: mostraron que mis clientes no podían vender su parte del paquete accionario a un precio aceptable, que se estaban perdiendo un gran negocio, que los beneficios que se generarían si todo seguía igual serían pocos, que ellos no comprarían jamás el paquete accionario de mi cliente y así sucesivamente (es decir, mi cliente no tenía un Maan) La conclusión a la que llegaron en su exposición fue clara; el único camino que nos queda es recapitalizar la empresa por lo que nos debemos sentar a negociar cómo hacerlo y en qué cantidades. Mi afirmación frente al alegato fue aproximadamente la siguiente: estoy de acuerdo en todo lo que Ustedes dicen, pero además veo también claro que cualquier negociación supone asumir que mi cliente deberá poner más dinero en esta empresa. A mi cliente no le gusta como están las cosas y le irrita profundamente seguir siendo socio de ustedes. Pero, dado que no hay alternativas fuera de esa negociación y dado que esa negociación supone para mi cliente poner más dinero, creo que mi cliente preferirá quedarse como está. Lo que intenté manifestar fue lo siguiente; cuando nos sentamos en la mesa habíamos decidido dejar atrás el no-cambio, pero visto lo visto, el hecho de no tener un Maan, no hace que la

alternativa de negociar sea mejor que la de revisar nuestra primera decisión, esto es, la opción de quedarnos en el conflicto.

Es cierto que estos tres valores tienen vasos comunicantes entre ellos, lo cual no autoriza a confundirlos ni a negarlos;

1/ si el valor del *statu quo* es alto, entonces el valor del cambio negociado y el valor del cambio mediante las alternativas al acuerdo negociado serán bajos.

2/ si lo que está alto es el valor del cambio mediante las alternativas al acuerdo negociado, entonces el valor del *statu quo* será bajo así como el valor del acuerdo negociado.

3/ y si, finalmente, lo que está elevado es el valor del cambio mediante el acuerdo negociado, entonces el valor del *statu quo* será bajo así como el de las alternativas al acuerdo negociado.

La regla entonces es bastante clara; cuando uno de los valores está alto los otros dos son menores al primero. Por supuesto puede haber relaciones de indiferencia entre los valores.

Por lo tanto, para que haya un punto de madurez es necesario que el valor de la negociación sea mayor, por un lado, al valor de las alternativas al acuerdo negociado y, por el otro lado, al valor del *statu quo*. Si no se da esta segunda condición los actores preferirán mantenerse en el conflicto porque los costes que esto implica son menores que los costes de acceder a una supuesta negociación y todo ello aun cuando no tengan ninguna alternativa (Maan) posible.

Dr. Raúl Calvo Soler
Profesor Titular de Filosofía del Derecho
Departamento de Derecho Privado
Universidad de Girona
raul.calvo@udg.edu

Notas y referencias bibliográficas:

¹ Christopher Moore. *El proceso de Mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos*. Granica, Barcelona, 1995.

² Es cierto que la Teoría de juegos puede ser objeto de múltiples críticas todas ellas reconducibles a una fundamental; la complejidad formal esconde la simplicidad del modelo antropológico que subyace a la propuesta. No me ocuparé aquí de evaluar el alcance real de esta crítica. Pero, la cita de la Teoría de juegos considero que es pertinente porque precisamente en este punto, como analizaré posteriormente, su desarrollo es más interesante y próximo a nuestra cotidianidad que el modelo que será objeto de revisión en este trabajo.

³ Fisher, Ury y Patton. *Sí... ¡de acuerdo! Como negociar sin ceder*. Editorial Norma, Barcelona, 1997.

⁴ Fisher, Ury y Patton. Op. cit., p.114.

⁵ Fisher, Ury y Patton. Op. cit., p.114.

⁶ "...En resumen, aunque la adopción de un mínimo puede protegerlo de un acuerdo muy inconveniente, también puede impedir que invente algo y que acepte una solución que sería prudente aceptar. Una suma seleccionada arbitrariamente no es una medida de lo que debe aceptar..." Fisher, Ury y Patton. Op. cit., p.116.

⁷ Puede verse un desarrollo realmente más sofisticado del tema de los mínimos en la noción de Valor de Reserva presentada por Howard Raiffa. *El arte y la ciencia de la negociación*. Fondo de Cultura Económica, México D.F. 1996. Y me parece que si se tomase el modelo de Raiffa, más conocido como Geometría del Regateo Distributivo, el valor de reserva, con ser un tipo de mínimo, no sería una presa tan sencilla.

⁸ El presente ejemplo no es un caso de interacción estratégica como lo puede ser la compra venta del inmueble o cualquiera de las situaciones conflictivas sobre las que cabe presentar un proceso de resolución. Pero, creo que en lo que respecta a los problemas que pretendo señalar los requerimientos para la toma de una decisión son idénticos y, además, hace más fácil la comprensión de cuáles son estos inconvenientes.

⁹ Lo que aquí sostengo es que cuando 'no viajar' es una alternativa no puede ser contrapuesta en el conjunto a opciones como 'viajar en coche', 'viajar en avión' o 'viajar en tren'.

¹⁰ Hammond, Keeney y Rafia. *Decisiones inteligentes. Guía práctica para tomar mejores decisiones*. Editorial Norma, Barcelona, 1999. p.12.

¹¹ He desarrollado este tipo de problemas, en referencia a otros ámbitos decisionales en Raúl Calvo Soler. *Uso de normas jurídicas y toma de decisiones*. Gedisa, Barcelona, 2001.

¹² Véase Raúl Calvo Soler, *La negociación con ETA. Entre la confusión y los prejuicios*. Gedisa, Barcelona, 2006

Notas y referencias bibliográficas:

¹³ Como ya he defendido en otros trabajos, éste es uno de los errores del modelo de Harvard en su presentación más clásica de Fischer, Ury y Patton; confunden un proceso negocial con un proceso de interacción comunicacional. Y la ausencia de esta distinción produce efectos, en mi opinión, nefastos. Véase Raúl Calvo Soler "Entre ángeles y demonios anda el juego" en Revista La trama, Buenos Aires, 2006.

¹⁴ En mi opinión una Teoría del conflicto debe esforzarse, no por mejorar ese valor, sino por ayudarnos a entender cuál es ese valor, cuándo y por qué es bajo ese valor y cuándo y por qué permanecer en el conflicto es una mejor opción que salir de él. Sólo si aceptamos esto podremos comprender y explicar por qué en ciertos conflictos la gente prefiere que nada cambie, sin apelar a la locura, la ignorancia o la falta de criterio de estas personas.

¹⁵ Este problema, si se acepta el planteamiento, es similar a la afirmación de Whorf "*...en un universo en el que todo es azul, el concepto de lo azul no puede desarrollarse, debido a la ausencia de colores que sirvan como contraste...*" citado por Watzlawick, Weakland y Fisch; *Cambio. Formación y solución de los problemas humanos*. Herder, Barcelona, 1999. p.21. Lo que ocurre es que creo que el planteamiento no es correcto.

Noticias destacadas de ésta edición.

La Mediación Familiar es la Solución.

Entrevista a Francisco Serrano, juez de familia
OLIVIA CARBALLAR - Sevilla

¿Qué opina de la sentencia?

Me parece un disparate, un exceso. Condena no sólo a la madre, sino también al niño, porque se le está privando de un referente. Pero no es la primera vez que los jueces se dejan llevar por la corriente de lo políticamente correcto.

¿Se podría haber resuelto de otro modo?

Indudablemente, mediante la mediación familiar. A veces, es necesario aplicar terapias psicológicas a los niños, que incluso pegan a sus padres. Pueden ser problemas patológicos. Entre padres e hijos, existen muchos desencuentros, no se escuchan. Por eso es necesario entablar líneas de comunicación. En este caso, además, hay un añadido: los padres son sordomudos.

Pero, según la ley, esos hechos son constitutivos de un delito de maltrato.

Hay que redefinir correctamente el concepto de maltrato y aplicar penas proporcionadas a los hechos, no sólo para evitar casos como éste, sino también para los casos de violencia de género. Porque si de lo que se trata es de rigidez total, también se puede multar a una ambulancia que vaya a 140 kilómetros por hora por la autopista.

¿Cuáles serán las consecuencias si la Audiencia Provincial tumba el recurso de la familia?

Se destrozará a una familia entera, pese a que se ha podido realizar una interpretación adecuada, porque hay cauces para hacerlo.

Los jueces estamos para solucionar problemas, no para agravarlos.

Fuente: www.publico.es

Jornadas por la Convivencia

Ayer han concluido las 'Jornadas por la Convivencia' organizadas por la Concejalía de Servicios Sociales del Ayuntamiento de Azuqueca de Henares (Guadalajara), a través del Servicio de Atención y Mediación Intercultural (SAMI).

Las jornadas, han tenido como objetivo conocer a aquellas otras personas que han llegado de fuera, pero que ya se han convertido en ciudadanos de Azuqueca y favorecer la integración con independencia de su origen, religión o cultura, según informó el Ayuntamiento en un comunicado.

En este sentido, la concejala responsable del área, María José Naranjo, señaló que "desde el Ayuntamiento de Azuqueca de Henares queremos fomentar la convivencia porque consideramos que es la base para que la sociedad pueda crecer y avanzar", apuntó.

En la iniciativa colaboran con el Ayuntamiento varios colectivos como Cáritas Interparroquial, Cruz Roja, DiDeSur, la Fundación Cultura Islámica, Guada-Acoge, la Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días, las iglesias bautista y evangelista, la parroquia de Santa Teresa de Jesús, el Salón de los Testigos de Jehová y la Mezquita Eltakwa.

Asimismo, han participado en la organización de las actividades la asociación 'Poyopy', de cooperación Paraguay-España y el grupo musical ecuatoriano Runa-Marka, que ofrecerá una actuación el sábado 13 en El Foro.

Fuente: www.europapress.es

Noticias destacadas de ésta edición.

La plataforma Diàleg de la UAB pide al rector que cambie la política de sanciones por espacios de mediación.

La plataforma Diàleg UAB, formada por Personal Docente (PDI) y de Servicios y Administración (PAS) de las universidades catalanas, hizo llegar hoy al rector de la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), Lluís Ferrer, un nuevo manifiesto en el que le solicitan que cambie "la política de sanciones" por espacios de mediación en relación a los expedientes abiertos a estudiantes durante protestas contra el plan.

Según explicó a Europa Press la plataforma, a la que se sumaron más de 250 personas del ámbito universitario, el objetivo de este documento es conseguir "llegar a un acuerdo" mediante el diálogo y la mediación.

En este sentido, la plataforma consideró que la futura aplicación del Plan de Bolonia, cuyo rechazo provocó la ocupación de varias facultades catalanas por parte de estudiantes, debe llevarse a debate.

En el documento, al que tuvo acceso Europa Press, los firmantes defienden el diálogo y la negociación como medida para la resolución de conflictos, rechazan las sanciones establecidas por la universidad contra las ocupaciones de marzo y mayo y solicitan espacios de debate sobre el plan.

Fuente: Europa Press.

Justicia recibe a jueces europeos que promueven la mediación.

El secretario de Estado de Justicia, Julio Pérez, recibió hoy en la sede de su Departamento a tres representantes de la junta directiva del Grupo de Magistrados Europeos por la Mediación (Gemme).

Justicia informó de que Gemme es una asociación europea que promueve la resolución alternativa o complementaria a la judicial de conflictos desde el mismo ámbito de los tribunales. Su objetivo es utilizar la mediación como herramienta de solución de conflictos para prevenir la conflictividad judicial y mejorar la calidad de la solución del conflicto. En este sentido, Julio Pérez se reunió con los magistrados de Gemme Rosa Freire, Teresa Martín y Mercedes Caso, con los que analizó el trabajo que realiza esta organización. En concreto, los representantes de Gemme se ofrecieron al Ministerio de Justicia para colaborar, entre otros ámbitos, en el proceso de trasposición al ordenamiento español de la Directiva 52/2008 sobre mediación en asuntos civiles y mercantiles.

PLEITOS EVITABLES Esta directiva, cuyo contenido marca unos mínimos comunes para todos los sistemas jurídicos de los estados miembros de la UE, habrá de integrarse en nuestro ordenamiento antes del año 2011. El Ministerio de Justicia será responsable de preparar los instrumentos normativos necesarios para la trasposición. En esta línea, un estudio realizado por los magistrados de Gemme estima que sólo un 15 por ciento de los pleitos civiles (más de un millón al año en España) encierra verdadera controversia y que una parte importante de los restantes podrían ser resueltos por mediadores profesionales.

Fuente: www.ecodiario.economista.es

Próximos eventos

• I CONGRESO INTERNACIONAL DE MEDIACION EMPRESARIAL.

8, 9 y 10 de Mayo de 2009 en la ciudad de Denia, Alicante, España.

Directora del Congreso: ELENA BAIXAULI GALLEGO
<http://www.adimer.org/CONGRESO2/index.htm>

• PROINCE 2009

Programa Interdisciplinario de Capacitación CERECO, Tucumán, Argentina.

Docentes: Daniel Martínez Zampa, Antonio Tula, Lilian Vargas, Mariela Martín Domenichelli.

Informes: secretariacereco@arnet.com.ar

Sugerencias de tecnología - Preguntas y respuestas

La Columna de ALBERTO ELISAVETSKY

alberto@e-mediacion.com

“Nuevas tecnologías de información & comunicación aplicadas a la resolución de conflictos”



Fue el título en el año 2005 del primer trabajo que presente en un congreso de profesionales en ciencias económicas, sobre (ODR) -“ONLINE DISPUTE RESOLUTION”, (RED)- “RESOLUCION ELECTRONICA DE DISPUTAS”, el mismo fue rechazado, por suerte algunos pocos meses después en otro, de mayor entidad académica fue aceptado. Comparto aquí con Uds. la introducción del mismo:

” Nuestro siglo nos presenta permanentemente situaciones paradójicas. La Globalización puede lograr que los avatares económicos de Gambia tengan decidida influencia en Bolivia, pese a que crecen y se multiplican los medios de comunicación, cada vez las personas se sienten más solas.

La fragmentación del saber llega hasta límites tan increíbles que el grado de sofisticación en las especialidades parece no tener fin y a veces se pierde la noción del todo por el imperio de las partes.

Internet irrumpió en nuestras vidas para quedarse, ¿cómo sobreponernos al alud de información?, ¿de que manera articular los avances tecnológicos con todas las profesiones?.

¿Cómo incluir estos adelantos en nuestra práctica profesional?, ¿de que manera ponerlos a disposición de las personas u organizaciones con las que nos vinculamos laboralmente?, creo que este es un desafío ético que no se debe eludir.”

El objetivo de esta columna, que tan amablemente Franco me invita a escribir, será el de generar disparadores de pensamiento, formular preguntas que nos ayuden a pensar y redefinir el rol de los Profesionales en Resolución de Conflictos, estimulándonos a emplear las nuevas tecnologías de información, concebidas como creadoras de valor.

Hasta pronto Alberto Elisavetsky

www.resolucionelectronicadedisputas.blogspot.com - www.odrlatinoamerica.ning.com



Director:

Franco Conforti

Redacción:

Sandra Maini Gatti

Miquel Tort

Alberto Elisavetsky

Maquetación:

Gladys Mazzeo

Publicidad en la Revista y/o en

nuestra Web:

revista@e-mediacion.com



Mantengamos contacto

- **Por e-mail**

revista@e-mediacion.com

- **Por correo postal**

Avda. Miguel Hernández 10 B1 E4 P9

03700 Dénia – Alicante

España

- **Por teléfono**

Fijo: (+34) 96 5789 196

Móvil: (+34) 630 368 740

e-Mediacion es un producto con copyright de Acuerdo Justo®. Acuerdo Justo es marca registrada como entidad formadora en Métodos RAC Conforme resol. n° 0266369/4 de la OEPM Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España

