

# Resolución Alternativa de Conflictos: mediación

**Trimestre:** Primero

**Asignatura:** Resolución alternativa de Conflictos: mediación

**Lengua de docencia:** castellano

**Coordinador asignatura:** Juan Antonio Ruiz

**Datos de contacto:**

Juan Antonio Ruiz Garcia

Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, S.L.P.

Paseo de Gracia, 111

E-08008 Barcelona

Tel.: +39 93 290 55 26

Fax: +34 93 290 55 38

E-mail: [jantonio.ruiz@cuatrecasas.com](mailto:jantonio.ruiz@cuatrecasas.com)

## 1. Presentación de la asignatura

En las relaciones empresariales, laborales, personales, o en cualquier interacción entre personas físicas o jurídicas, es inevitable que surjan conflictos. Y cuando surge la controversia, las partes deben decidir –si no lo han hecho ya antes- la forma de solucionarlos.

Los conflictos comerciales o laborales comportan riesgos, y su resolución por vía judicial puede tener, en ocasiones, algunos inconvenientes: alto coste temporal y de gestión, gastos económicos impredecibles, deterioro de las relaciones comerciales o de negocio entre las partes, riesgo de publicidad negativa y consiguiente pérdida de reputación, y pérdida de control sobre la resolución final del conflicto.

Pero hay otras vías de solución que pueden tratar de reducir tales inconvenientes.

La mediación consiste en un método alternativo a la litigación que permite a las partes, con la ayuda de un tercero neutral e imparcial, buscar una solución segura gestionada por ellos mismos, en un periodo de tiempo muy breve y con un coste reducido, y que permite tener en cuenta aspectos e intereses adicionales de las partes y crear opciones que en los tribunales no se

generarán, todo ello de forma confidencial, manteniendo o incluso aumentando las relaciones comerciales entre ellas y, sobre todo, conservando el control sobre la resolución final del conflicto: Nadie mejor que ellas conoce su problema y cómo resolverlo.

Este módulo ofrecerá a los asistentes las herramientas necesarias para analizar los conflictos –y las posiciones e intereses que se pueden ocultar tras ellos- y el impacto que éstos pueden tener en las empresas (y que en ocasiones pueden llevarlas a la desaparición, con el elevado coste social y económico que ello comporta), con el fin de detectar aquellas controversias susceptibles de mediación empresarial y de conocer las características esenciales de este método, con el objetivo último de ayudar a las partes a buscar una solución mutuamente satisfactoria y beneficiosa, en su mejor interés, en el del sistema judicial y en definitiva en un claro beneficio social.

Como toda solución, presenta ventajas e inconvenientes, por lo que debe valorarse en qué operaciones es más propicio, y estar en disposición de conocer sus técnicas y recomendarlas o aplicarlas cuando el caso lo aconseje o el cliente lo requiera.

## **2 Competencias a adquirir (según RD 775/2011)**

E1. Poseer, comprender y desarrollar habilidades que posibiliten aplicar los conocimientos académicos especializados adquiridos en el grado a la realidad cambiante a la que se enfrentan los abogados para evitar situaciones de lesión, riesgo o conflicto en relación a los intereses encomendados o su ejercicio profesional ante tribunales o autoridades públicas y en las funciones de asesoramiento.

E3. Conocer y ser capaz de integrar la defensa de los derechos de los clientes en el marco de los sistemas de tutela, jurisdiccionales nacionales e internacionales.

E4. Conocer las diferentes técnicas de composición de intereses y saber encontrar soluciones a problemas mediante métodos alternativos a la vía jurisdiccional.

E10. Desarrollar destrezas y habilidades para la elección de la estrategia correcta para la defensa de los derechos de los clientes teniendo en cuenta las exigencias de los distintos ámbitos de la práctica profesional.

E11. Saber desarrollar destrezas que permitan al abogado mejorar la eficiencia de su trabajo y potenciar el funcionamiento global del equipo o institución en que lo desarrolla mediante el acceso a fuentes de información, el conocimiento de idiomas, la gestión del conocimiento y el manejo de técnicas y herramientas aplicadas.

E13. Saber exponer de forma oral y escrita hechos, y extraer argumentalmente consecuencias jurídicas, en atención al contexto y al destinatario al que vayan dirigidas, de acuerdo en su caso con las modalidades propias de cada ámbito procedimental.

E14. Saber desarrollar trabajos profesionales en equipos específicos e interdisciplinarios.

### **Competencias específicas**

1. Adquirir los instrumentos analíticos necesarios para detectar todos los elementos relevantes en un conflicto y que podrían ayudar a su resolución, para lo que se hace preciso:
  - entender los antecedentes del mismo,
  - constatar la posición que mantienen las partes y tratar de averiguar sus intereses reales (que pueden ir más allá del conflicto concreto que las enfrenta)
  - advertir los impactos de todo orden –económico, reputacional y de imagen- que el conflicto puede tener sobre cada una de las partes implicadas
  - conocer la mejor alternativa a un acuerdo negociado –*BATNA*, de sus siglas en inglés *Best Alternative To a Negotiated Agreement*- que tiene cada parte
  - explorar propuestas que puedan ayudar a las partes a solucionar de manera mutuamente satisfactoria la controversia
2. Comprender la mediación como uno de los posibles métodos alternativos para solucionar el conflicto, sus características, metodología y objetivos, y los beneficios que de ella pueden derivarse para las partes involucradas en el conflicto.
3. Saber detectar la conveniencia de recomendar a las partes, en determinados casos, la posibilidad de someter a mediación la resolución de su conflicto
4. Dotar al alumno de las herramientas básicas para asistir a mediaciones.

### **3. Contenidos, programación y profesorado**

#### Tema 1. Derecho y resolución alternativa de conflictos

- 1.1. “Resolución Alternativa de Conflictos”: concepto, antecedentes, principios i fines
- 1.2. Resolución alternativa de conflictos y litigiosidad: análisis de costes
- 1.3. Los métodos de resolución alternativa de conflictos: negociación, conciliación, mediación y arbitraje
- 1.4. Retos y cambios sociales

## Tema 2. La resolución alternativa de conflictos en el ámbito del derecho privado: especial referencia a la mediación empresarial

2.1. Marco normativo en España: contexto estatal y autonómico

2.2. Concepto, finalidad y objeto

2.3. Personas mediadores y personas legitimadas para intervenir en el procedimiento

2.4. Principios

2.5. Desarrollo

## Tema 3. Prácticas de mediación empresarial

### **4. Evaluación**

Combinación de las siguientes tres evaluaciones:

1.- Valoración continua sobre la participación y desarrollo en clase y en los casos prácticos: 40%.

2.- Desarrollo de un ejercicio escrito (1 pregunta a escoger entre tres): tendrá el formato “*24 hours take home exam*”. 30%

3.- Resolución de un caso práctico (1 caso a escoger entre tres): tendrá el formato “*24 hours take home exam*”. 30%

### **5. Textos legales y bibliografía recomendados**

#### **5.1 Mediación**

- Directiva 2008/52/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de mayo de 2008, sobre determinados aspectos de la mediación en asuntos civiles y mercantiles.

- Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles.

- Ley catalana 15/2009, de 22 de julio, de mediación en el ámbito del derecho privado.

- Álvarez Moreno, M<sup>a</sup> T. (2000), “La mediación empresarial”, Revista de Derecho Privado, año 84, mes 12, pp. 957-986.

- Carulla Benítez, P. (2001), “La mediación: una alternativa eficaz para resolver conflictos empresariales”, Anuario de Justicia Alternativa, núm. 1/2001.

- Fajardo Martos, P. (2006), "Estrategia y mediación. Análisis de las ventajas estratégicas que para la solución de conflictos empresariales ofrecen los principios y garantías que regulan la mediación", a Angelines Cano Linares / Armando Castanedo Abay, Métodos alternativos de resolución de conflictos: perspectiva multidisciplinar, Dykinson, Madrid (disponible en vLex).
- Fisher, Roger; Ury, William y Patton, Bruce, "Obtenga el Sí", Gestión 2000, Barcelona 2005, (Getting to Yes, 1991).
- Moore, C. W. (2006), "The Mediation process: practical strategies for resolving conflict", San Francisco, Jossey-Bass, cop., 3rd ed. rev.
- Munduate Jaca, L.; Medina Díaz, F.J. (coord.). "Gestión del conflicto, negociación y mediación".: Ediciones Pirámide, 2005.
- Sáez Valcarcel, R. / Ortuño Muñoz, P. (2007), "Alternativas a la judicialización de los conflictos: la mediación", Consejo General del Poder Judicial, Centro de Documentación Judicial, Madrid.
- Ury, William L., "Supere el NO", Editorial Gestión 2000, Barcelona 2005, (Getting Past NO, 1991).