

Ventajas que aporta la Mediación Mercantil a las empresas

Autor: Beatriz Rodríguez de la Flor de Marcos- Mediadora Mercantil- Especialista en negociación

Fecha: Mayo/2013

En la actualidad empresarial Española nos encontramos con diferentes y variados tipos de conflicto, dichos conflictos provocan en las empresas un grado de malestar que enturbia profundamente su actividad. Cuando el conflicto es insostenible nuestras empresas optan por tomar medidas legales para solventarlo, lo que genera otra serie de complicaciones que producen nuevo malestar en la empresa y que en muchos casos no consiguen extinguir el conflicto, sino agravarlo, y colateralmente además romper relaciones empresariales fundamentales para su supervivencia.

¿Qué nos ofrecen las nuevas técnicas de resolución de conflictos, y en este caso la Mediación Mercantil?

La Mediación Mercantil nos ofrece una nueva vía de resolución de conflictos en la que mediante su metodología y distintas herramientas, conseguimos que el conflicto se “desescale”, se disuelva y finalmente desaparezca.

Como adelanto les enunciemos las principales ventajas que puede solventar la mediación en estos casos: **Restauración de relaciones, disminución del tiempo de resolución de los conflictos, ahorro de costes y recursos, cumplimiento de los acuerdos, y fortalecimiento de la solvencia de las empresas.**

En todos los casos encontramos una primera ventaja diferencial que es la del fortalecimiento o **restauración de la relación** entre las partes. Si hemos entrado en una relación “conflictuada” y no tenemos buenas relaciones con cada uno de los miembros implicados en las relaciones empresariales (socios, empleados, proveedores, clientes, etc.), nuestra actividad empresarial se resiente profundamente, y no solo por el deterioro particular en uno de los ámbitos, sino porque la empresa es una organización plural, si uno de sus aspectos falla, repercute en el resto de forma inequívoca.

Si la actividad empresarial se encuentra “dañada” ya sea porque ha perdido la financiación de sus acreedores, la confianza de sus clientes, el apoyo de sus proveedores, o la motivación de sus empleados, el resto de los terceros vinculados a la empresa detectarán el conflicto, y de forma colateral pueden empezar a reflejarlo en sus relaciones con la empresa, por lo que podemos decir que el conflicto es contagioso y se expande al resto de las relaciones empresariales.

De esta forma nos encontramos con la siguiente ventaja común, que es la **disminución de los tiempos** en la resolución de los conflictos.

Como describíamos, el conflicto debe ser solventado de la forma más rápida posible, antes de que como la gangrena invada otros órganos vitales en la empresa, por lo que en este sentido a la mediación la podemos considerar el “antibiótico” del conflicto, el agente que aísla la infección que supone el conflicto en el entorno empresarial y que corta su expansión evitando así que otros órganos empresariales se infecten.

Finalmente enlazando con las anteriores ventajas, queremos destacar la importancia de la ventaja del **ahorro de costes y de recursos**, ya sean humanos o de cualquier otro tipo. Si conseguimos no detener la actividad de la empresa, no contagiar al resto de relaciones y solventar el conflicto en un tiempo record, estamos consiguiendo grandes ahorros de costes para las empresas en el conjunto de su actividad.

Por último al llegar a una solución reconocida por las partes como justa y fruto del diálogo asistido por las técnicas de mediación, las partes consideran el acuerdo adaptado a la medida justa de sus necesidades lo que conlleva el fortalecimiento en el **cumplimiento del mismo**.

¿Dónde aplicaríamos la mediación y en que fases?

Podemos recomendar una aplicación de la mediación en varias etapas, o con varios sesgos, la primera sería considerar una **mediación preventiva en el ámbito interno de las empresas** (intra-empresas) de esta forma podemos solventar los conflictos internos, conflictos interdepartamentales y conflictos en la gestión de los Recursos Humanos (laborales).

Por otra parte se trabajarían las relaciones con los proveedores que básicamente se pueden desgranar en impagos, incumplimientos de contrato, ya sean en plazos, o en prescripciones, y demás discrepancias que surgen en la citada relación empresa-proveedor.

Igualmente se trabajan los conflictos con los clientes, los cuales se gestionan desde la perspectiva de que la empresa es igualmente proveedora para sus clientes de sus propios servicios, por lo que igualmente encontramos los conflictos antes mencionados pero desde la perspectiva contraria.

Por ultimo llegamos a la gestión de conflictos con acreedores, pero qué duda cabe, que llegados a este punto, y habiendo solventado todos los conflictos anteriores, el conflicto con acreedores puede haberse diluido en gran medida, pues nuestra imagen como empresa “no-conflictuada” aporta mayores garantías de solvencia.

Por lo que concluimos con una de las últimas ventajas que les queremos mostrar: “una empresa con bajo conflicto, es una empresa con una imagen renovada y solvente”, por lo que la mediación en último término va a **proveer de solvencia a las empresas** que la utilizan.