

## **CONGRESO DE MEDIACION**

**Expositor: Jose Maria Lezcano**

**Mar del Plata- Año: 2013**

**La presente es una transcripción de la Conferencia y Debate realizada en el marco de la exposición de José María Lezcano en el 1er. Congreso Provincial de Mediación. El texto se ajusta a lo expresado en dicha oportunidad con intervenciones anónimas del público (indicadas en otro tamaño de letra)**

Buenos días a todos. Mi nombre es José María Lezcano, soy docente-investigador de la Universidad Nacional de la Plata. Les agradezco a todos por acompañarme, y el título de la charla que quiero a trabajar hoy es: "Herramientas de mediación en el trabajo con abogados patrocinantes".

Me encontré con una sorpresa cuando escuché la Conferencia del Doctor Pablo Soler, porque en algún punto los temas se relacionan, de todas maneras, también me voy a referir a esa Conferencia, porque creo que podemos hacer un muy buen complemento –esa es la idea- hacer un complemento del modelo general global que explicó y la situación actual y concreta, la situación real de la Provincia de Buenos Aires, o sea bajarlo a la tierra.

Antes de comenzar, como investigador, me gustaría hacer un pequeño relevamiento del auditorio, y después les voy a explicar porqué. El primer relevamiento que hago a simple vista, es un relevamiento de género, hombres y mujeres, por lo que estoy viendo un 35% del auditorio son hombres (en su mayoría son mujeres).

Ahora les quería preguntar, por favor levanten la mano, quiénes tienen más de diez años de ejercicio de la profesión. Bien, es un número muy importante. Por favor levanten la mano quienes provienen del primero y segundo Conurbano y quiénes del Interior. Bien.

Y la tercera observación que quisiera realizar es quienes trabajan o ejercen la profesión de abogados dentro de un Estudio jurídico más amplio y quiénes de manera individual o particular- Quiénes de un Estudio jurídico de 3 o 4 abogados, muy pocos, más o menos un 5% (risas y comentarios... intervención

del público: “somos luchadores...”) ¿Porqué hago este relevamiento? Fundamentalmente porque una de las cuestiones que quería compartir con ustedes, es reconocer el perfil del abogado que se sienta en la mesa de mediación. Es importante que como mediadores reconozcamos cuál es el perfil del profesional que va a asesorar a la parte, porque sabemos que él o ella va a incidir en la decisión final (en la mayoría de los casos es quien más incide). Entonces, lo que tenemos que tener son herramientas que nos permitan “persuadir” (tomando las palabras de Carlos Soler) persuadir ese perfil profesional que tiene. Esa es la cuestión. Y en este relevamiento que hago del auditorio profesional, justamente los perfiles son distintos: muchos trabajan en estudios particulares (la gran mayoría). Muchas veces cuando nos sentamos a la mesa de negociación, quienes participan representan a Empresas y forman parte de grandes estudios, donde la capacidad, el poder de decisión no está en ellos; entonces, ese es un elemento importante para tener en cuenta.

Lo que yo no puedo hacer es darles las herramientas, sino elementos, pues mi idea es volcar estos elementos para que los utilicen, si existe la posibilidad de poder utilizarlos, en su propia mesa de mediación.

Ahora, entrando en el tema, lo que quería comentarles (y por eso el relevamiento) si ustedes han reconocido (seguramente que sí), los espacios que han ganado las mujeres en el acceso a las profesiones jurídicas. Si nos remontamos a casi dos siglos atrás, las mujeres estaban específicamente excluidas del ejercicio de la abogacía. Hoy gracias a muchas conquistas, el espacio de la mujer en el ámbito de la educación jurídica universitaria ha aumentado muchísimo, fundamentalmente después de la segunda mitad del Siglo XX, las facultades han ganado en porcentaje de mujeres comparativamente con los hombres. Traje una investigación de la UBA, que afirma que en el año '64 el porcentaje de mujeres era del 34%, en los años 80s ya representaba el 50%, y en el 2003 (perdón por la antigüedad del dato) el 60%. Eso es significativo. Sin embargo, habría que empezar a explorar un poco más (y algunas investigaciones sobre género lo han hecho) que, si bien las mujeres han conquistado muchos espacios laborales, aún se mantienen las diferencias en lo que se refiere -por ejemplo-, el salario, tarea o al lugar que ocupan dentro del Estudio jurídico, o el lugar que ocupan como socias de este Estudio jurídico, etc. Aunque mucho menor que en otros tiempos, pero aún se

encuentra alguna diferencia de género en lo que constituye el perfil profesional, comparativamente entre hombres y mujeres. Me parece que es un dato que oportunamente podríamos tener en cuenta en alguna charla con el abogado o abogada que va a asistir con nosotros en la mediación, podemos encontrar algún elemento en las relaciones de género y emplearlo para generar algún movimiento en el abogado o en la abogada para hacer que se queden en la mesa de negociación.

El otro tema que les preguntaba era cómo trabajan, si individualmente o pertenecen a estudios mucho más grandes. Llamativamente en algunas investigaciones en Latinoamérica en general (en México, Brasil, Argentina o Perú) se reconoce que a partir de los '90s ha habido un incremento de los grandes estudios jurídicos, y esto implica una organización particular dentro del estudio en lo referido a la toma de decisiones. ¿Quiénes vienen a la mesa de mediación cuando tienen directivas generales del Estudio de que el caso se tiene que cerrar?, vienen las personas que no tienen gran capacidad de tomar decisiones, por un lado. Por el otro, ¿Tienen la suficiente información sobre el caso? ¿Saben de qué se está hablando? ... (comentarios del público: "... no, por lo general no saben o no tienen información..."). Esto forma parte de la distribución de tareas que existen en los estudios jurídicos. Entonces, poder reconocer en los profesionales qué lugar ocupan dentro de la estructura del Estudio jurídico es un dato que nos puede servir, es un dato que nos puede dar elementos para "emponderar" (por ejemplo) al abogado que tenemos en la mediación.

Hoy cuando preparaba la charla, pensaba qué frase podemos utilizar para hacer este movimiento, para generar esto, cuando tenemos al abogado que pertenece a un Estudio grande podemos decir (se me ocurre) ¿De qué manera influye su punto de vista (el punto de vista del abogado que asiste a la mediación) en la toma de decisiones sobre este caso en el Estudio al que pertenece? Es una posibilidad, una especie de agente de la realidad o situacionar al abogado, al profesional que asiste a la mediación, sobre ese aspecto.

Les decía, la categoría que podemos tener en el Estudio, puede ser: Socio....si, perdón.

***-¿De qué manera influye su punto de vista? Es un arma de doble filo, ¿no lo estás poniendo en evidencia?***

Como mediadores tenemos criterios de oportunidad claramente. Actuar como agentes de la realidad es muy riesgoso hacerlo en una reunión conjunta, obviamente, pero quizás, en una reunión privada, en una conversación telefónica, etc. Estos son elementos para poder reconocer el perfil del profesional, entender su razonamiento, su lugar, el lugar que ocupa el abogado y de esa manera poder trabajar dentro de la mesa de mediación. Pero sí, justamente tenemos que utilizar un criterio de oportunidad sobre eso.

Podemos tener una pequeña categorización del abogado que participa, (ya sea hombre o mujer, esto es indistinto) el lugar que ocupa, si es asociado, si es socio, o un empleado; esto nos sirve para construir ese perfil del profesional que tenemos en la mesa de negociación, y obviamente todo esto lo vamos a **combinar** es distinto si es hombre o mujer, el lugar que ocupa, la procedencia...(ahora después voy a avanzar sobre esto).

***-A mi me han manifestado varias veces, que ya es costumbre del estudio jurídico “no acordar”.***

Para eso va esta pregunta, pensando en esa posición exactamente.

***Entonces, yo le propongo cordialmente al dueño del estudio jurídico, que yo quisiera conversar, fijar otra audiencia. En una oportunidad se dio, pero no concurrieron.***

***-Yo trato de aprovechar esa audiencia para intentar recavar información de la otra parte (generalmente no la tiene el abogado que va de la Compañía) como el dominio, el número de póliza...Y pasa lo que dice la doctora, generalmente no van a esta segunda audiencia, pero en otros casos se ha logrado sacar toda esa información, y se hace el trámite previo administrativo en la Compañía de Seguros, más allá de los resultados.***

Bien, estas son posibilidades de avance, es muy importante lo que decía el doctor Soler, sobre buscar pequeños pasitos que nos vayan permitiendo avanzar a pasos más grandes desde una perspectiva temporal.

Otro elemento que también me parece importante para construir el perfil del profesional, es en la época que se formaron, en la época en que hicieron la

Facultad y en los valores que han ido adquiriendo en la Facultad y en el ejercicio profesional. Podemos claramente encontrar, si tomamos la historia argentina por décadas, encontrar los valores presentes en los '80s, saliendo de una situación muy particular, con compromisos e intereses más acentuados sobre ciertos aspectos; lo que pasó en la década de los '90s, la profesionalización, la perspectiva profesionalista, etc... Así podemos encontrar un amplio abanico de cuestiones que tienen que ver con la formación, que constituyen y que van a influir en los valores que tienen esos profesionales, el compromiso que tienen esos profesionales de estar en la mesa, por ejemplo cómo reconoce el valor de Justicia, qué perspectiva tiene sobre los Derechos Humanos, cómo lo sensibiliza, qué conocimiento tiene de las normas de ética profesional, cómo reconoce la confidencialidad que debe guardar con el cliente. Esto es un tema que nos va a servir (se me ocurre) para construir el perfil del profesional y trabajar sobre él.

Y el tercer punto que les quería comentar son las diferentes situaciones que ocurren en la Provincia de Buenos Aires. Tenemos una realidad, lo veíamos ayer en las estadísticas que marcaba el Ministerio de Justicia, y la exposición del doctor Carlos Soler, y una pequeña crítica (si me permite) que planteo al modelo general y abstracto que presentaba, cuando en la particularidad del caso no hay una homogeneidad de situaciones.

***-Yo estuve en la presentación de Carlos Soler, cambió totalmente el discurso en cuanto a lo que dijo cuando hicimos el curso. **Discusión ininteligible*****

Está bien, yo no voy a entrar en esas discusiones y cuestiones, lo podemos conversar en otro momento. A lo que voy es que ese modelo general que plantea es un modelo general, presuponiendo que todos los abogados son iguales, y como les estaba comentando recién, podemos encontrar diferencias de género, de edad, de procedencia etc.. que influyen en las estadísticas. ¿Por qué en el Conurbano el porcentaje de acuerdos dista en un 10% del porcentaje de acuerdos en el interior de la Provincia? Ahí podemos entrar en el terreno efectivamente y empezar a hacer los análisis desde ese punto de vista, desde lo concreto, desde lo real, de lo que existe hoy por hoy en la Provincia de Buenos Aires.

*-Perdón, justamente eso no me queda claro. Porque el Ministro hablaba de que había un 14% de nivel de acuerdos, y que había dos lugares (Mar del Plata y Necochea) donde ese nivel de acuerdos ascendía a más de un 23%. . Me gustaría saber cómo lo consiguen, pero además si los niveles de acuerdo en el Conurbano son mejores, por ejemplo, que en La Plata (que es donde trabajo yo) u otros lugares, para ver qué factores van incidiendo.*

***Discusión ininteligible***

*-Me parece que en realidad todo gira alrededor de lo mismo que venimos hablando acá, cuando hablamos de letrados jóvenes que se sientan en la mesa y dicen que vienen a cerrar, estamos hablando de un perfil de estudio, que cada uno lo llama de forma diferente. Y me parece que eso es en definitiva lo que reflejan las estadísticas. Los que estamos en el Conurbano tenemos una realidad muy diferente.*

***Discusión ininteligible***

*-Yo soy de La Matanza y desde el 14 de Mayo del año pasado he estado en 11 mediaciones, en lo que va del 2013 no he tenido ninguna. Y la realidad de Campana, que no está tan alejada de la Ciudad Autónoma, tiene esta cantidad promedio por mes.*

***Discusión ininteligible***

Podemos encontrar, quizás, otro elemento que es la inmediatez que tenemos en el Interior entre abogados, con los jueces, con los profesionales que vienen a la mesa de mediación. Yo soy de Ayacucho, me dedico a la mediación en La Plata, pero obviamente quienes están en el Interior de la provincia, “se conocen todos...”, y es la forma más cercana de trabajar, hay otro diálogo.

Hay otro punto que quiero dejar para el final, porque se que va a generar debate, y es una situación que es muy común encontrarla en el Conurbano, y distinta en el Interior: los “picapleitos” los “caranchos”. Este es un tema que los vamos a poder trabajar, pero hay que ver la capacidad que tiene en influir en esas estadísticas.

***Opiniones superpuestas.***

*- ... y el problema es económico doctor, hay colegas que me han manifestado que no quieren acordar en mediación por los Seguros ofrecen muy poco dinero y cuando ellos entran al proceso judicial, ahí están haciendo mucho dinero...*

Les voy a contar mi (poca o mucha) experiencia que he tenido en mediación con profesionales y después me gustaría abrir la conversación para encontrar en los colegas estas herramientas que hemos tenido cada vez que nos hemos encontrado con abogados que tienen este perfil.

El primer punto que les quería plantear, como elemento para trabajar, que podemos utilizar como herramienta, es el reconocimiento del perfil profesional que se sienta en esa negociación. No es tan general como se plantea, sino que si lo empezamos a desmenuzar, podemos encontrar algunos elementos que nos permitan persuadir (ahí si) concretamente sobre la voluntad del profesional que asiste a la mediación.

El otro punto que quería compartir es cómo podemos hacer para lograr el compromiso del abogado con el cliente dentro de la mediación. Todos sabemos que cada uno tiene sus intereses cuando viene a la mediación, y lo correcto es pensar que no son antagónicos, y que los intereses del profesional acompañan a los intereses del cliente, pero no podemos desconocer que ahí existe una tensión entre mandante y mandatario (tomando Mnoonking) donde se puede reconocer esa situación.

Una posibilidad es lograr buscar ese compromiso. ¿Y cómo lo podemos hacer? Podemos pensar en el discurso inicial. Nosotros sabemos que la mediación tiene carácter obligatorio hasta la primera intervención del mediador, que se concreta. Lo hemos trabajado con muchos profesores, incluso en las últimas mesas de exámenes también lo acentuamos, que esta primera intervención se completa en el momento del discurso inicial y el consentimiento informado. Cuando vienen con el planteo de querer irse, nosotros –obviamente- no vamos a atarlo a la silla, pero sí le podemos pedir que nos dejen cumplir con nuestra tarea específica de informar de qué se trata la mediación y que la persona tenga la autonomía de la voluntad.

¿Cómo entiendo yo el consentimiento informado? El consentimiento informado se compone de dos partes: el derecho a la información y la autonomía de la voluntad. Esto es un trabajo de Elena Highton y que se puede sintetizar - groseramente- en esto: el derecho a la información que tiene la parte y la autonomía de la voluntad de quedarse sobre esto. En este discurso inicial podemos indicar de manera soslayada, directa o indirectamente, la importancia que tiene para la parte que estén tratando o negociando su tema con un profesional de la calidad de abogado que lo está representando. O sea, estoy tratando de hacer una legitimación del rol de abogado desde otro lado, no sobre el abogado en concreto, sino en un mensaje que va hacia la parte, pero que hace referencia a la importancia y a los beneficios que tiene trabajar en la

mesa de negociación con un abogado, y esos beneficios pueden ser: los conocimientos especializados que tiene sobre la norma, los recursos, la reputación que tiene el profesional que está asesorándolo, o algún tipo de ventaja estratégica que puede reconocerse en el abogado las destrezas que tiene el abogado que lo está acompañando como negociador participando en la mediación... si nosotros hacemos referencia a “las destrezas del abogado como negociador...”, quizás lo pongamos en la reflexión de pensar, ¿Qué papel juego dentro de la mediación?. Esta me parece, que es una posibilidad de incidir, legitimar al abogado, pero de manera indirecta, en el mensaje que va dirigido a la parte, pero que el objetivo es comprometer el papel que puede jugar el abogado dentro de la mesa de negociación. Es una idea.

Y el último punto que quería compartir con ustedes viene más desde la “teoría de la decisión”. Ustedes saben que la “teoría de la decisión” es un desarrollo teórico-empírico que proviene fundamentalmente de la Administración y de la Economía, pero que nos sirve para aplicarlo en mediación y en todos los órdenes de la vida. De hecho, en Córdoba hay una materia en la facultad de derecho que se llama “Teoría del conflicto y de la decisión”, y va hacia ese lado ¿Qué es lo que dice? Que cuanto mayor sea la información que tengamos sobre determinadas circunstancias o alternativas que se nos presenten, mejor será la decisión que podamos tomar, reduciendo los costos de oportunidad que se presentan. Este es un punto. En la Argentina la “teoría de la decisión” está dividida en dos cátedras -que son básicamente de la UBA- una se centra en la matriz de decisión y el árbol de decisión, y la otra se centra en el análisis FODA (al que también me voy a referir muy brevemente). Y voy a empezar por él. ¿Que es el análisis FODA? Este permite reconocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que existen en las distintas alternativas de decisiones que tenemos en esa mesa de mediación. Este es uno de los elementos que podemos utilizar. Cada una de las alternativas de decisiones existentes tendrá un análisis diferente, así como las referencias que podemos tener en cuenta, pero -por ejemplo-, podemos revisar sobre el caso en particular y sobre la decisión que van a tomar los participantes en la mediación, cuáles son las **dotaciones** sustantivas que existen, o sea, qué elementos jurídicos concretos son los más fuertes, cuáles son los más débiles, cuáles son las amenazas o las debilidades de esa situación. Podemos analizar cuáles son

las dotaciones procedimentales, qué capacidad tenemos de probar ciertas circunstancias y en ello abrimos a reflexión todo el tema de la prueba, si es necesaria o no, de acuerdo a la decisión que se pueda llegar a tomar; cuáles son los costos de transacción, cuáles son los costos que implica tomar una decisión y no otra; o la aversión al riesgo, cuáles son los riesgos que están dispuestos a asumir, cuál es la situación de riesgo que va a asumir el profesional respecto de una decisión.

Y para terminar, el otro punto que sirve para la “teoría de la decisión”, es la distinción que podemos hacer en algún momento entre los costos hundidos y los costos de oportunidad. ¿Qué son los costos hundidos? La “teoría de la decisión” nos dice que, primero, los costos hundidos no se pueden tener en cuenta para el análisis de la decisión. ¿Por qué? Porque son costos que ya pasaron, que no los puedo valorar para tomar la decisión. Por ejemplo, en una situación gráfica, yo estoy en una cola larga para hacer un trámite, hace una hora que estoy, y ahí se me presenta la situación de: ¿Me voy o me quedo?, tengo que tomar la decisión. Si yo valoro el tiempo que estuve, no tiene ningún sentido, tengo que tomar en consideración el tiempo hacia delante. Esto es muy gráfico, para reconocer el costo hundido debe estar fuera de la decisión. Entonces, cuando nos viene un abogado que nos dice: “Ya pasamos mucho tiempo, porque toda esta negociación ya la hemos tenido con el representante de la Compañía de Seguros...” es ir para atrás, eso es un costo hundido que no puede tenerse en cuenta al efecto de tomar la decisión de quedarme o irme de la mediación. Este es un elemento que se puede trabajar, que podemos profundizar en cualquier circunstancia y que me parece importante que lo hagamos notar. Es una posibilidad. Que son distintos de los costos de oportunidad, esos sí se toman en cuenta dentro de la negociación, se deben tener en cuenta dentro de la decisión que tiene que tomar el profesional. ¿Qué son los costos de oportunidad? Aquellas cuestiones que dejo de lado por tomar una decisión determinada. Y en estos costos de oportunidad, podemos tener en cuenta por ejemplo: cuando se quieren ir (que decíamos hoy), cerrar la mediación en una primera reunión. Podemos pensar, conversar con el abogado que ante el planteo de “cerramos y en todo caso seguimos negociando por afuera...” podemos plantear, por ejemplo, “¿y que le parece que se puede ganar un buen tiempo si en lugar de tener 60, 70 días de una negociación a

futuro, fijamos una audiencia cercana, con compromisos concretos?” Y ahí sí, podemos cerrar o no, y lo que podemos buscar es el compromiso de que en ese mes o meses se pueda trabajar concretamente sobre este caso, y no esperar una negociación de 2, 3 o 4 meses. ¿Se entiende? Esta es una oportunidad que le podríamos ofrecer de ir generando una especie de “agenda”, que puede evaluar el abogado en su toma de decisión.

El otro costo de oportunidad, por ejemplo, que puede evaluar el abogado es la capacidad de demostrar su destreza como negociador, su destreza como abogado frente al propio cliente, esa inmediatez puede demostrarla *face to face* en la mesa; o el costo de oportunidad que implica aliviar su situación de que todo el conflicto que tiene la parte se descargue sobre el abogado, si tiene la mesa de negociación acá y puede descargarlo directamente con la parte y directamente con el otro.

***-La gran contra ahí es la seguridad del abogado que te va a jugar de manera nefasta, porque muchos abogados son muy inseguros de sus propias fortalezas, entonces tratan de evitar la mesa de negociación.***

Bueno, de acuerdo al perfil, y de acuerdo a las circunstancias podemos utilizar uno u otro elemento, siempre todo esto es en un contexto relativo, y dependiendo de la oportunidad que tenemos de transmitir eso, y el perfil del profesional con el que estamos trabajando.

El último punto (y ya con esto termino) es el costo de oportunidad que implica el tiempo, el tiempo que el abogado puede dedicar a otros asuntos. El doctor Calcaterra (y esto siempre lo digo) dijo en algunas Conferencias que cuando los abogados dicen: “No, pero con la mediación se gana poquito”, y él dice: “No, no es que se gana poquito, se gana poquito a cada ratito”. Y esto es muy importante, porque si después el abogado lo puede evaluar en comparación con el tiempo que le dedica a esto, en llamar por teléfono día por medio, ocuparse del asunto, y demás. Estos son costos de oportunidades que le pueden servir al abogado para convencerlo de que puedan seguir trabajando un poquito más en la mediación.

Bueno, muchísimas gracias, y ahora si abrimos el dialogo. (Aplausos)

*-Creo que compartimos que una de las grandes preocupaciones que tenemos como mediadores, es el fracaso de las mediaciones con las Compañías de Seguros. Y la pregunta es: ¿Por qué en la Provincia de Buenos Aires tenemos el fracaso con las mediaciones con las Compañías de Seguros? Particularmente yo los daños y perjuicios que he podido arreglar, es cuando no hubo Compañías de Seguros.*

*Uno se encuentra con una parte cargada por ahí de emotividad (el damnificado) y del otro lado, una Compañía de Seguros que lo único que quiere es su fin comercial.*

Es una ecuación económica que determina su verdadero interés. Porque cuando se plantea esta situación no es uno y uno en situación de igualdad, sino que como sabemos, la víctima (el damnificado, el requirente) tiene un interés particular y del otro lado hay otro tipo de interés que es principalmente económico.

*-Si es un tema netamente económico (yo le pregunto a ud, preguntando de alguna manera a todos), en realidad es una pura negociación, y si yo estuviera del lado de la Compañía de Seguros, (digamos como “abogado del diablo”) yo si tengo un proceso judicial por lesiones graves o muerte, puedo arreglar y pagar después de cinco años, yo no me voy a sentar en una mesa.*

*- Se trata de un tema de puntos y de tasas activa y tasa pasiva, si esto no cambia de alguna manera con la ayuda de las sentencias judiciales, ud me puede decir (ya que hoy hablamos de herramientas) qué herramientas o estrategias podemos usar para arreglar un tema en una mesa de negociación, cuando este es el escenario y estas son las partes?, hay cosas que no dependen de mi, por más que yo tenga desplegada toda la teoría en función de la mediación. Si no depende de mi ¿Qué puede llegar a ser?*

*- Me parece que la realidad de los mediadores de la Provincia de Buenos Aires es bastante dispar. Las cosas que nos acaba de decir son muy útiles, cuando hablamos de estos abogados que se conocen, que saben... pero nosotros nos encontramos en la ciudad de La Plata donde las Compañías aseguradoras directamente ni siquiera te mandan al abogado que tienen contratado.*

No tienen información sobre el caso.

*Te mandan un abogado externo, que le van a pagar por cerrar la mediación en el menor plazo posible, con lo cual que quiere terminar la mediación en el menor plazo posible, con lo cual vos te encontrás que antes de que vos le abras la puerta, te dicen :”No tengo ni idea del caso, doctora, a mi me pagan por cerrar la mediación”. Más allá de que hay algunas compañías aseguradoras que han arreglado (eso es cierto). Pero en el enorme porcentaje, dicen: “no, yo soy abogado externo, vengo a cerrar. Los abogados de las*

*Compañías no dan abasto para ir a todas las mediaciones de la ciudad de La Plata, me imagino lo que será en otros aspectos.*

*Entonces, yo digo, hay elementos que sí tienen que ver con nosotros (con elegir herramientas de las que hablamos acá y que hablaba Carlos Soler), pero hay otras cuestiones que dependen de orden judiciales y además de políticas.*

*El Ministro habló de la política social, una política social muy importante es que si yo hago que una persona contrate un Seguro, ese Seguro mínimamente responda y si ese Seguro no responde, y hay una instancia de mediación en la cual se cierra el acto porque dice: "No vengo a negociar" .... Incluso se formó un debate entre mediadores que yo no lo podía creer: a ver si nosotros teníamos que proteger la política económica de las Compañías de Seguro, diciendo que no había pasado lo que pasó... (preguntas a ello: "como?? Aclara y sigue diciendo... )*

*El año pasado, se hizo una encuesta anónima pidiéndonos a los abogados que hiciéramos un relevamiento de qué Compañía eran más o menos colaboradoras, y que los propios mediadores dijeron que esa información estaba protegida por la ley (cosa que yo no comparto), porque lo que está protegido por la ley son los hechos que se debaten, no las políticas de las Compañías aseguradoras que vienen a cerrarte la puerta, sin ninguna explicación cuando la mediación no les sirve.... **Discusión ininteligible** (continua)... lo que digo es... teniendo este relevamiento, como en la ciudad de La Plata se tiene, qué es lo que se está haciendo desde los que implementan la mediación... porque esas compañías aseguradoras están incumpliendo con su propio asegurado y con el beneficiario, que es el damnificado...*

*-Hay algo que se está pasando de largo, y me parece que es la punta del iceberg en el problema con las Compañías de Seguro-. Como está previsto en nuestra ley, esta es una circunstancia objetiva que ocurre en toda la Provincia, porque es la regulación legal... Cuando no hay acuerdo, el requerido no tiene que pagar honorarios, está en esa situación del art. 27 in fine, (donde el que promueve la mediación tiene que aportar los honorarios del mediador) por lo tanto a la Compañía de Seguros no le cuesta nada el proceso de mediación, y lo que le conviene (con las tasas que están aplicando) es ir a juicio. Es una política que están aplicando las compañías de seguro. Al no establecer que los honorarios de la mediación se van a pagar (como en otras provincias ocurre), si no hay acuerdo de partes, en forma proporcional, al cargarle al requirente que promueve la mediación los cargos de los honorarios, las compañías obvio que se sientan para aprovechar la situación....*

Lo que pasa es que tenemos que poner en consideración nuestra propia capacidad, hasta dónde podemos ir. Las circunstancias de manejarnos de un contexto micro a un contexto macroeconómico. Si desde lo micro queremos tratar de influir sobre lo macro, primero que no es mágico... Capital Federal

tiene exactamente el mismo problema, hace más de quince años que tiene mediación y no lo ha podido resolver.

### **Discusión ininteligible**

*- Dado que en muchas Jornadas (de Derecho Civil, Comercial, Penal) se utiliza el sistema de emitir conclusiones (sacadas por mayoría o por unanimidad) ¿Podría proponerse que dentro de las conclusiones de las Jornadas de mediación de la Provincia de Buenos Aires, se pueda emitir que la mayoría de los mediadores de la Provincia ven que no hay una actitud colaborativa por parte de las Compañías de Seguro, y que se le peticione a la Superintendencia de seguros de la Nación una solución .....*

*- Para seguir en toda esta línea, tenemos que partir de la base de que tenemos un abogado apoderado, como mediadores estamos perdiendo el elemento fundamental que es la comunicación entre las partes, primer grave problema, el poder... listo, no hay manera.*

*Es tan descarada la situación que admiten que sin estar notificado el requerido (porque el domicilio es inexistente) igual te dicen: "Voy a cerrar... doctor, nos vemos nosotros durante la semana y vemos. Dra, le vamos a comunicar qué es lo que acordamos". Que quedamos en el aire... ¿Cómo se admite? Estamos hablando del debido proceso, una de las cargas fundamentales que tiene es la notificación, llega una notificación devuelta porque el domicilio es inexistente, es válido para empezar a hablar... o aquí tiene el médico de la compañía le paso la tarjeta y vemos???. Entonces, pensar que las Compañías de seguro tienen una vinculación en lo social, estamos totalmente equivocados. Pertenezco a la Asociación Argentina del Derecho del Seguro y pedirle eso está en contra de sus propios Estatutos. Por lo tanto, no puedo pretender ni como abogada, ni como mediadora, ni como ciudadana que cambie alguien sus fundamentos por el cual fue creada.*

*Entonces, ante esta problemática que hace 16 años venimos manejando en Capital, encontramos que una de las posibilidades (y está en tema de discusión para que todos elaboremos la participación) sería, sin violar el deber de confidencialidad, la propuesta por escrito, habiéndose sometido –tal vez- al médico de la Compañía (que como abogados sabemos que es un empleado de la Compañía)... ¿O no nos ha pasado que el médico de la Compañía te dice: "Dios mío doctora, tengo que firmar que es un siete Pero Ud sabrá lo que tiene que hacer" ( como diciendo tenemos un 40)... bueno... sabemos todos... somos abogados... Entonces, cuál sería una posibilidad (y esto está para discutirse) sería que en un sobre se pusiera el ofrecimiento por parte de la Compañía de Seguros el ofrecimiento, y que eso en el momento de un acuerdo o de una sentencia se abra, y si la desproporción fuera del 300% o del 500%, porque el abogado bolsero se largo con una demanda de un millón y esto es lo que tenemos que discutir, a ver cómo arreglamos el problema.*

*(sigue) Sobre las costas cargadas al mediador, no. Porque si yo no tengo después trabada la litis...¿Cuándo se traba la litis? La litis se traba en el momento de la contestación de la demanda, si la demanda no puede prosperar porque no se tiene el domicilio, o por cualquier cosa, yo como Compañía de Seguros no estoy obligada a hacerme cargo porque no está trabada la litis. Entonces, mal puede pretenderse que se le pague al mediador, cuando no se parte del proceso todavía de la Compañía de Seguros, es Tercera en Garantía.*

#### **Discusión ininteligible**

*En el partido de Quilmes, a mi me ha pasado que cerraron sin acuerdo, interpusieron una demanda y la paralizaron... Entonces llamo al abogado y el abogado dice: "... y lo que pasa doctora... que voy a autorizar en el expediente... " (dilatando), y hay un convenio ya, por afuera, con la Compañía de Seguros... ya me ha pasado...*

Bueno, entiendo, pero en esas situaciones, como abogados conocemos herramientas para realizar ejecuciones a efectos de percibir honorarios.

#### **Comentario confuso.**

*- A mí me parece que capitalizando que tenemos la oportunidad de tener al frente a un profesor e investigador de la Universidad, y nosotros desde la CIJUSO en este mismo camino, como lo estamos empezando a hacer, poniendo todo nuestro máximo esfuerzo y capacidad de incidencia hasta donde llegamos. Entonces, en pos de pensar en esto que nos está pasando a todos, y hacer que la mediación y que además como Instituto, y para las compañías de seguro y para los beneficiarios, sea competitivo el instituto, y comparativamente convenga la mediación. ¿No será el momento de que investiguemos? Y creo que sí tendrán que haber unas conclusiones de estas Jornadas, y desde la investigación hacer publicaciones en donde concretamente le expliquemos una situación real, que tiene que ver con aplicar una tasa activa ... (interrupción... retoma) Pensar en la tasa que se están aplicando en los procesos, reunirnos y sentarnos en una mesa, que también tengamos la oportunidad de que piensen en este sentido la Asociación de Magistrados de cada jurisdicción; y luego pensar que con una inflación del 25% si yo tengo que defender una Compañía de Seguros, soy abogada de una Compañía de Seguros, obviamente como política voy a decir: "Espero 5 años". Me conviene estirar el pago 5 años, aunque pague un 40% de lo que hoy me representa.*

Claro, esta charla la tuvimos ayer con una colega, que representa Compañías de Seguros y es mediadora. Y me plantea concretamente que es una cuestión de "política", ya no de política económica, sino que son decisiones de Política Pública, de otro juego de política. Lo que no pude decir, y tomo la posta de lo que está diciendo la doctora, que no tengamos capacidades como

Instituciones, que respetemos el compromiso real con lo académico, con lo social, de poner en evidencia las situaciones. Porque ese es el rol que tenemos que desarrollar

**Discusión ininteligible**

- *Es que se da la paradoja, justamente de que parece que los jueces, hacen política económica y no distribuir justicia, porque por un lado estamos tratando de descomprimir la Justicia con el sistema de la mediación y con la tasa que se fija se logra el efecto contrario, la mediación no descomprime la justicia, (lo que debería) porque la tasa de interés que se cobra es una tasa mentirosa que no se corresponde con la realidad. Entonces se avanza por un lado y se retrocede por el otro*

- **Discusión ininteligible**

Yo creo que no se trata de culpas, porque los mediadores sabemos que eso no podemos trabajar, sino que hay que buscar colaboración en todas las situaciones de la mediación.

Bueno, les agradezco a todos la participación y el interés por acompañarme.

(Aplausos)

**-FIN-**