



Entrevistamos a D. Miguel Ángel Marchena



AMM

Miguel Angel Marchena Carrero, Socio director en Adara Legal, es abogado experto en derecho concursal en ámbito nacional e internacional. Es conocedor del derecho bancario por su destino en el Banco Popular y dice que siempre ha motivado a sus clientes a la colaboración para establecer relaciones sólidas y permitir el flujo económico.

Escucharle es entender sus valores, parece que su camino es intentar entender a su interlocutor y a la vez ayudarle a transmitir sus quejas.

Nos has hecho una entrevista para hablar de mediación, aun cuando nos sitúas en un escenario de desconfianza al sistema, por la cultura no negocial del ciudadano, y por ¿algo más?

No es un problema inherente al ciudadano, sino más bien una consecuencia de varios factores sistémicos y culturales.

Muchos ciudadanos no están familiarizados con la mediación como una opción para la resolución de conflictos. (Esto crea una barrera inicial originada por el desconocimiento sobre su funcionamiento y la desconfianza en dicho sistema. Debería haber más incentivos institucionales e información sobre los distintos métodos de resolución de conflictos.

Además, históricamente el sistema judicial ha sido visto como la única forma legítima de resolver conflictos. La mayoría de las personas tienden a confiar en lo que conocen a pesar de ser un sistema que está saturado.

Pero, sobre todo, lo que percibo es que hay una arraigada cultura de confrontación, donde ganar se considera más importante que llegar a un acuerdo mutuo. Esta mentalidad competitiva polarizada está presente tanto en los individuos como en las instituciones y dificulta la adopción de una perspectiva colaborativa necesaria para la mediación.

Un factor adicional es que muchos abogados no promueven la mediación, ya sea por su propio lucro o por su propia desconfianza hacia este proceso. Algunos abogados pueden percibir la mediación como una amenaza a su modelo de negocio tradicional. Otros pueden no estar lo suficientemente formados en técnicas de mediación o no creer en su efectividad. Para cambiar esta situación, es fundamental hacer que la mediación sea atractiva también para los abogados. Promover la mediación como una herramienta eficaz y beneficiosa puede ayudar a reducir la carga del sistema judicial, resolver conflictos de manera más eficiente y mejorar la satisfacción del cliente.

Una de las máximas de nuestro despacho es promover este tipo de medidas, las cuales consideramos que, no sólo benefician a las partes involucradas, sino que, además, contribuyen a un sistema de justicia más justo y accesible para todos.

Por lo tanto, como indicaba al principio, no sólo se trata de desconfianza al uso de esta herramienta por parte del ciudadano, sino que, éste se ve empujado por desconocimiento o por la cultura heredada en el uso del método tradicional.

Te he percibido un profesional joven, a la vanguardia en conocimientos, con experiencia en derecho concursal y bancario en el ámbito internacional. ¿estamos en la misma línea de

estrategias de defensa que nuestros homólogos europeos?

Primero, quiero agradecerte por el halago sobre mi juventud. A poco de cumplir 43 años, es todo un cumplido.

Respecto a si estamos en la misma línea de estrategias de defensa que nuestros homólogos europeos, hay que reconocer que nos encontramos en un marco europeo que nos proporciona cierta autonomía, pero también directrices claras en la mayoría de los casos. Esto contribuye a una mayor homogeneidad en bastantes aspectos, puesto que la Unión Europea establece normativas y regulaciones que armonizan muchos aspectos del derecho concursal y bancario, facilitando así la cooperación y la coherencia entre los distintos países miembros.

Sin embargo, las diferencias más significativas se encuentran en aspectos más intangibles, como la heterogeneidad de la población y las influencias culturales. No podemos comparar (en el caso que nos afecta) la cultura española con otras culturas europeas que tienen raíces y tradiciones completamente diferentes. Por ejemplo, otros países no tan lejanos tienden a valorar algo más aspectos como la puntualidad y una estricta ética de trabajo. Estas características influyen en cómo se manejan los negocios y los litigios. En contraste, la cultura española, con su énfasis en las relaciones personales y la flexibilidad, maneja los conflictos y las negociaciones de ma-



nera diferente. Con esto no digo que una sea mejor que la otra, simplemente que son diferentes.

Veo un ejemplo muy claro en la actitud hacia el riesgo y el fracaso empresarial. En algunos países europeos, el fracaso se ve como una oportunidad de aprendizaje y es más fácilmente aceptado en la sociedad. En España, aunque esto está cambiando, todavía puede haber un estigma asociado al fracaso que afecta en cómo los empresarios y profesionales manejan hacia situaciones de insolvencia empresarial.



Corren ríos de tinta de lo novedoso que son los planes de reestructuración dentro de nuestra “nueva ley concursal”, la cual proviene de una directiva europea y que para nosotros es absolutamente novedosa. Poco a poco vamos igualándonos.

Tu estas formado además como mediador; potenciar la economía ha sido tu apuesta profesional, en el sector inmobiliario y en el sector de la banca. ¿no ha sido la colaboración y la flexibilidad factores decisivos para conseguir fines. Y si no se consigue con el sistema de negociación actual, ¿Por qué no abrimos a la mediación?

Efectivamente, la colaboración y la flexibilidad han sido factores decisivos en mi carrera, La capacidad de adaptarse a las circunstancias cambiantes y trabajar juntamente con diver-

sas partes interesadas ha sido esencial para lograr resultados positivos. Estos sectores requieren una comunicación continua y una disposición para encontrar soluciones que beneficien a todas las partes involucradas.

En el contexto de la mediación, estos principios son aún más relevantes. La mediación ofrece un marco flexible y colaborativo que permite a las partes en conflicto llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso. A diferencia del enfoque tradicional de litigio, donde una parte gana y la otra pierde, la mediación se centra en en-

contrar una solución en la que ambas partes se sientan satisfechas. Este enfoque no solo resuelve el conflicto de manera más rápida y menos costosa, sino que también preserva las relaciones personales y profesionales.

¿Crees que alguien sobra en el entramado del conflicto? ¿Qué es lo que percibes mejor para un ciudadano actual, como tú, de la sociedad de la información y la tecnología?

En cuanto a si alguien sobra en el entramado del conflicto, mi respuesta sería que no. Cada parte involucrada en un conflicto tiene un papel importante que desempeñar. Los abogados jueces... y, por supuesto, las partes directamente implicadas, todos tienen su función y su valor en el proceso de resolución de conflictos. No es tanto sobre quién sobra, sino sobre cómo podemos mejorar la colaboración y la eficiencia en la resolución de disputas.

En la sociedad actual, caracterizada por la información y la tecnología, las expectativas y necesidades de los ciudadanos han evolucionado. Los ciudadanos de hoy esperan soluciones rápidas, transparentes y efectivas. Y hay algo, aunque parezca increíble, en mi opinión no se está hablando lo suficiente: la inteligencia artificial.

La IA es una herramienta que, aunque ahora mismo la miramos con cierto escepticismo después de la expectativa generada tras los últimos dos años, ha venido a cambiarnos la vida a todos. En la entrevista que os hice anteriormente, discutimos cómo podría ayudar a la mediación, y surgieron varias ideas interesantes. Pero hay una cuestión muy importante: con la capacidad de cómputo de los modelos de lenguaje actuales y su capacidad de contexto, en poco tiempo y a este ritmo, las IA serán capaces de dictar resoluciones sobre nuestros comportamientos humanos.

Todo dependerá de si permitimos que lo hagan, pero que podrán hacerlo, de eso estoy 100% seguro. Y en ese momento, ya sea por la saturación de los juzgados, si se da el paso, nos plantearemos si preferimos que una fría máquina dicte nuestro futuro o si preferimos que los seres humanos, solos o con ayuda de un mediador, resolvamos nuestras controversias. Yo, en este momento, no tengo dudas de que prefiero lo segundo.

¿Crees que si la norma obligara a intentar métodos de solución de conflictos el ciudadano tendría acceso a conocerlos, o habrá otros

caminos para obviar que así sea? ¿Cuál serán tus opciones?

Reconozco que obligar a la mediación es algo tentador, pero no abogo por un estado paternalista que obligue a sus ciudadanos a dialogar. ¿Es realmente efectiva esa interacción forzada? Creo que no, aunque no puedo asegurarlo.

Como medida intermedia, prefiero proponer beneficios fiscales en áreas de la vida cotidiana para quienes opten por la mediación. Por ejemplo, una opción sería que, en la fase de contratación de un servicio, ambas partes acuerden someterse a la mediación como método de resolución de conflictos. Si incentivamos esto ofreciendo una reducción del 1% en el IVA de esa prestación, no solo reactivamos la economía, sino que también motivamos a las partes a optar por la mediación de manera "mucho más voluntaria".

Lo que el estado dejaría de recibir por ese 1% menos de IVA seguramente se compensaría con una justicia más rápida y efectiva, al reducirse la carga en los tribunales. En resumen, estoy seguro de que hay infinitas opciones para fomentar la mediación, solo es cuestión de legislar de manera razonable.



Mediación

*Porque hay caminos
que es mejor hacer
en buena compañía*



Qué es el INSTITUTO de Mediación de AMM

El Instituto de Mediación de la Asociación Madrileña de Mediadores, es una entidad privada que **nace en el seno** de la **Asociación Madrileña de Mediadores (AMM)**.

El **objetivo** principal del Instituto es **posibilitar**, en las mejores condiciones, la **administración de los procedimientos de mediación** que se le soliciten a la AMM.

El Instituto ofrece:

- ✓ **Apoyo, orientación y asesoramiento** en las cuestiones que se planteen en una mediación,
- ✓ **Designación objetiva y transparente** de una persona mediadora.



Quiero solicitar una **MEDIACIÓN**, ¿qué he de tener en cuenta?

¿POR QUÉ INICIAR UN PROCESO DE MEDIACIÓN?

La mediación es una forma de resolver los **conflictos de manera rápida, económica y confidencial** en comparación con un proceso judicial.

¿QUIÉN PUEDE SOLICITAR UNA MEDIACIÓN?

Cualquiera de las personas en conflicto puede acudir a un mediador y éste le indicará si su problema puede ser mediable y el procedimiento a seguir.

¿CÓMO SE INICIA UNA MEDIACIÓN?

Envía tu solicitud a:
instituto.mediacion@ammediadores.es

