

El escribano y la mediación en propiedad horizontal *

Por **Flora M. Katz** * *

Desde el año 1948 rige en la Argentina la ley 13512 de Propiedad Horizontal, ley que permitió y permite satisfacer la necesidad de vivienda propia a un gran sector de la sociedad. Lo que nunca imaginaron los autores de esta ley era que la convivencia entre diferentes propietarios podía llegar a generar disputas que a menudo no pueden resolverse a través de los reglamentos de copropiedad, reglamentos que el escribano redacta en cada caso y que responden a modelos bastante uniformes, pero que no contemplan aspectos humanos de los integrantes de los consorcios y de los conflictos que se dan como consecuencia de la convivencia.

Frente a esta realidad, el escribano mediador puede llegar a ser un colaborador eficaz en la resolución de conflictos que se generan en los consorcios de propietarios, pues conoce y trabaja con la institución de propiedad horizontal, por lo que sería muy importante incluir en los reglamentos una cláusula que contemplara expresamente recurrir a la mediación en los casos en que se generaran disputas dentro del consorcio.

El escribano, en su práctica profesional, se maneja con códigos, leyes, normas y reglamentos; al ingresar en el aprendizaje del proceso de mediación le resultará sumamente extraño tener que incorporar habilidades y herramientas provenientes de otras disciplinas, algunas de las cuales aplica en su activi-

*Especial para *Revista del Notariado*.
e-mail: florakatz@interserver.com.ar

dad profesional a fin de facilitar una negociación o ayudar a resolver diferencias entre las partes. De esta manera intenta evitar futuros conflictos que obligarían a recurrir a los tribunales y probablemente derivarían en pleitos largos, costosos y de difícil resultado, en cuyo caso habría un ganador y un perdedor, que no es precisamente el objetivo de la mediación, proceso en el cual ambas partes deben resultar ganadoras, después de haber hecho concesiones recíprocas.

La mediación es voluntaria, confidencial, no formal, económica en tiempo y en dinero; asimismo, mantiene la relación entre las partes, sobre todo en los consorcios de propietarios, pues seguramente los protagonistas del conflicto seguirán conviviendo en el edificio, de manera tal que es conveniente no terminar como enemigos, evitar que se conviertan en Montescos y Capuletos.

El mediador no es juez ni árbitro, es un director de orquesta, un tercero que debe tener boca chica y orejas grandes, debe hablar poco, escuchar mucho a las partes, que son los verdaderos protagonistas.

La función del mediador no es persuadir a las partes sentadas alrededor de una mesa para llegar a un acuerdo, sino que éstas deben tener la intención de cooperar. Un aspecto básico en este tema es cómo hace el mediador para promover la cooperación frente al conflicto.

Hay factores positivos que estimulan en la partes el deseo de cooperar, de encontrar una solución e impulsar la comunicación. Ésta debe ser constructiva para posibilitar una discusión que estimule y ayude a cooperar con la otra parte, pues ambas deben escucharse activa y atentamente. Otros factores positivos son el deseo de reconciliarse, mejorar la relación y encontrar una solución que evite situaciones irritantes. Además, en las audiencias, las partes deben adoptar una actitud respetuosa, cortés y amable; estos factores positivos contribuyen a la cooperación.

Sin embargo, no debemos ignorar que pueden aparecer en las audiencias factores negativos que impiden llegar a un acuerdo, actitudes hostiles o de indiferencia de una de las partes frente a los intereses o necesidades de la otra, lo que atenta contra el éxito de la negociación.

La mediación tiene como objetivo llegar al acuerdo o convenio, ésta es la línea que sigue la Escuela de Negociación de Harvard: ambas partes ganan, a través de concesiones recíprocas.

Otros autores que siguen la línea de la mediación transformativa consideran que aunque no haya acuerdo, es positivo el hecho de que ambas partes después de la experiencia de resultado negativo hayan conocido la existencia de otros medios de comunicación y resolución de disputas para utilizarlos en el futuro.

La teoría de la narrativa circular considera que cada parte trae a la audiencia su propia historia o versión de los hechos y, a partir de esas dos versiones, el mediador podrá trabajar y ayudar a las partes a llegar a un acuerdo.

En todo conflicto hay posiciones, “que es lo que se quiere, lo que se pide”, y hay intereses o necesidades, que es “lo que se necesita”; el mediador debe trabajar con las partes para que, una vez establecida la comunicación, pueda des-

cubrir esos intereses y trabajar para conseguir la manera de satisfacer las necesidades de ambas.

En los consorcios de propietarios se generan conflictos, pues en los edificios viven personas de distintas culturas, hecho que provoca la existencia de diferentes opiniones y consecuentes disputas.

En la dialéctica del conflicto, la discordia surge porque los sistemas culturales de ambas partes son diferentes, cada grupo o parte interpreta las acciones del otro utilizando sus propios estándares culturales, que en general no son coincidentes.

Es muy difícil que no haya conflictos en un consorcio de propietarios porque en ellos viven personas con culturas diferentes, lo que provoca puntos de vista. disímiles y distintas formas de pensar o comprender lo que está sucediendo. Cada uno interpreta o valora la historia según su propio criterio y esto genera disputas. Cuando se habla de diferencias culturales no se entiende solamente diferencias entre Oriente y Occidente, o diferencias de razas, sino también diferencias de creencias, valores, educación, ideologías e intereses.

El dilema de los participantes en la negociación de un conflicto es poder interpretar las necesidades de los otros a través de distintos lenguajes, procedimientos, reglas y perspectivas; en general cada parte pinta el cuadro del otro con los colores de su propia paleta o cultura, es decir, intenta aplicar sus propios estándares a la versión del otro.

Resulta fundamental que en una discusión dentro del ámbito de un consorcio de propietarios las partes intenten ponerse en los zapatos del otro. Por supuesto que esto no significa que acepten los reclamos de la otra parte, su historia y percepción de los hechos, sino que simplemente entiendan o comprendan esa historia, lo cual facilitará la negociación y el acuerdo.

Es importante incorporar la mediación a la profesión de base del escribano. Por tradición el escribano ayudó y ayuda siempre en forma neutral a negociar, tratando de evitar el litigio a través de contratos minuciosos que contemplen en sus cláusulas los intereses de las partes a fin de evitar futuros juicios.

El anecdotario de las disputas que se suscitan en los consorcios de propietarios es infinito, disputas que a veces tienen aspectos dramáticos, otras veces graciosos o absurdos, todos con un común denominador, la falta de comunicación entre las partes.

La actividad profesional del escribano a menudo implica intervenir en asambleas de consorcios, en la redacción de actas en donde se desarrollan verdaderas batallas campales o reclamos que se hacen los propietarios, discusiones bizantinas sobre filtraciones de agua de departamentos vecinos o ruidos a horas inadecuadas. Si el escribano actuara en estas asambleas conociendo las habilidades de mediación, podría llegar a ser un importante aporte en aras de la pacificación de los miembros del consorcio y cumpliría de esta manera una función muy relevante.