

IL VALORE DELLE MEDIAZIONI

di Marco Marinaro, Avvocato Cassazionista - Conciliatore

Con il decreto legislativo 4 marzo 2010 n. 28 (attuativo della legge-delega di cui all'art. 60 legge 18 giugno 2009 n. 69), in materia di mediazione finalizzata alla conciliazione delle controversie civili e commerciali, il legislatore italiano ha approvato una riforma che costituisce un passaggio epocale più volte annunciato e sinora disatteso. L'innovazione legislativa prevede infatti l'introduzione per la prima volta nel sistema italiano di una disciplina organica e generale della "mediazione" quale attività finalizzata a una conciliazione delle controversie e destinata a operare in via stragiudiziale (cioè al di fuori del processo civile) e amministrata (affidata alla gestione di organismi pubblici o privati all'uopo abilitati). La novità è di notevole rilievo in quanto il legislatore aveva sinora operato introducendo singole previsioni normative in specifiche discipline di settore (subfornitura, telecomunicazioni, turismo, lavoro, franchising, e più di recente, patti di famiglia, etc.) pervenendo al più a istituzionalizzare procedure e attività nelle controversie in materia societaria nel 2003.

L'innovazione risulta di grande interesse soprattutto per le imprese, in relazione alle quali la "gestione dei conflitti" al di fuori del processo, consente di non tralasciare le numerose problematiche che quotidianamente l'impresa (dalla piccola alla media, sino al-



la grande) deve gestire nei rapporti con i diversi stakeholder all'interno e all'esterno della stessa. La conciliazione, l'arbitrato e tutte le diverse e molteplici forme di A.D.R. (Alternative Dispute Resolution) costituiscono sempre più temi di particolare interesse per l'imprenditore che potrà assumere consapevolezza che da ogni conflitto può nascere una nuova opportunità per l'azienda.

Gestire "positivamente" il conflitto significa per l'impresa valorizzare situazioni che potrebbero trasformarsi in contenziosi o, se già in atto, trascinar-

si per anni creando fratture irreversibili tra le parti con ripercussioni anche sulla reputazione e sull'immagine aziendale. Senza considerare le notevoli complicazioni per le liti che nascono dalle sempre più frequenti contrattazioni internazionali anche multilaterali che ormai coinvolgono l'impresa in qualunque dimensione economica.

Il conflict management e la dispute resolution divengono così il nuovo banco di prova per l'impresa e i suoi consulenti in quanto è nella relazione quotidiana con gli stakeholder che la fisiologia del conflitto può degenerare sino a divenire patologica.

La capacità di gestione dei rapporti con gli stakeholder e del conflitto insito negli stessi diviene altresì uno dei requisiti principali sui quali misurare anche la consulenza direzionale.

La conciliazione è sicuramente in grado di svolgere il suo ruolo in questioni di alto rilievo, in particolare nelle liti tra imprese. Invero in queste situazioni la conciliazione è in grado di rispondere in maniera compiuta e diversa potendo allargare l'oggetto del dialogo sino a immaginare la creazione di nuovi rapporti tra le parti originariamente in contesa.

È proprio in sede conciliativa che il superamento della rigida logica "tortorazione" consente un approccio strategico al conflitto sino a pervenire al suo completo superamento con una soluzione del tutto diversa rispetto a quella che si potrebbe ottenere in sede giudiziale. Così in una controversia tra imprese anche l'impegno a garantire prezzi favorevoli sulle future forniture può costituire la contropartita dell'accordo che consente non solo di superare la questione controversa, ma di rinnovare e ampliare l'originario rapporto rendendolo altresì più saldo e duraturo.

E ancora, è soprattutto là dove la lite ha un rilievo economico rilevante e le parti coinvolte sono imprese, che assume importanza decisiva la riservatezza della procedura conciliativa e la sua estrema rapidità. Le relazioni commerciali esigono chiarezza nei rapporti e soluzioni tempestive. Affrontare strategicamente il conflitto significa quindi avere la capacità di incontrarsi in sede conciliativa (protetti da un sistema di riservatezza efficace) per affrontare e risolvere in tempi rapidissimi la lite insorta.



Marco Marinaro

do il mediatore dovesse acquisire in sessioni separate informazioni riservate le stesse resteranno tali anche nei confronti delle controparti (riservatezza c.d. interna). E la tutela della riservatezza è sì avanzata che le dichiarazioni rese o le informazioni acquisite nel corso del procedimento di mediazione non possono essere utilizzate nel giudizio avente il medesimo oggetto anche parziale, iniziato, riassunto o proseguito dopo l'insuccesso della mediazione, salvo consenso della parte dichiarante o dalla quale provengono le informazioni. Una tutela rigida per garantire alle parti un sereno ed approfondito confronto senza il timo-

Gestire "positivamente" il conflitto significa per l'impresa valorizzare situazioni che potrebbero trasformarsi in contenziosi e trascinarsi per anni

Ciò si fonda ovviamente sul presupposto che entrambe le parti siano determinate strategicamente in questa direzione. Nel decreto legislativo sono contenuti i principi fondamentali del procedimento in base al quale le attività svolte durante lo stesso sono "coperte" dal più assoluto riserbo (riservatezza c.d. esterna) e anche quan-

re di pregiudicare eventuali possibili strategie difensive in sede processuale in difetto di conciliazione. La riservatezza diviene quindi centrale e forse dominante nella valutazione circa le opportunità che la sede conciliativa offre ex lege. Opportunità che possono trovare un'attenzione particolare proprio nei rapporti tra le imprese e tra le imprese e i consumatori.

Rapporti commerciali duraturi, in mercati ristretti, soluzione di conflitti derivanti da disservizi isolati o diffusi,

etc. postulano il più delle volte, quale esigenza prevalente, l'opportunità del riserbo.

Il procedimento prende l'avvio con la presentazione della domanda di mediazione, all'esito della quale il responsabile dell'organismo designa un mediatore e fissa il primo incontro tra le parti (non oltre quindici giorni dal deposito della domanda). La domanda e la data del primo incontro sono comunicate all'altra parte anche a cura dell'istante.

Il procedimento si svolge senza formalità presso la sede dell'organismo di mediazione o nel luogo indicato dal regolamento di procedura dell'organismo e deve concludersi entro il termine massimo di quattro mesi.

Appare ancora utile rilevare come gli atti del procedimento di mediazione non sono soggetti a formalità e sono esenti dall'imposta di bollo e da ogni spesa, tassa o diritto di qualsiasi specie e natura.

Inoltre, il verbale di accordo è esente dall'imposta di registro entro il limite di valore di 50mila euro, altrimenti l'imposta è dovuta per la parte eccedente.

E ancora, se i costi del procedimento (la c.d. indennità di mediazione) che devono essere predeterminati sono fissati dagli organismi di conciliazione entro i margini (minimo e massimo) predeterminati dal Ministero della Giustizia, le parti potranno anche usufruire di un credito d'imposta commisurato alla indennità stessa nei limiti di euro 500 nel caso in cui la mediazione abbia esito positivo (la misura è ridotta al 50% se la mediazione abbia esito negativo).



Economicità e trasparenza delle tariffe, agevolazioni fiscali, professionalità e serietà degli organismi e dei mediatori, informazione e libero accesso alla mediazione, costituiscono sicuramente i principali vantaggi della mediazione unitamente alla rapidità e riservatezza del procedimento.

Appare quindi ragionevole ritenere che una sempre più approfondita conoscenza da parte delle imprese della mediazione disciplinata dal D.Lgs. 28/2010 avrà l'effetto di valorizzarne sempre più le potenzialità offrendo quegli incentivi e quelle tutele che spesso sono strategicamente essenziali alla proficua gestione del contenzioso.



In cauda venenum di doktorfranz

Jean-Baptiste Colbert era il ministro delle finanze del Re Sole. Teneva in gran conto il ruolo preminente dello Stato, era fautore di minuziosi regolamenti e promotore d'un rigido protezionismo. Trecentocinquant'anni dopo, è decisamente probabile che il mondo sia cambiato un pochetto. Forse sarebbe saggio calarsi nel presente, anziché ostinarsi a seguir quelle vetuste orme...