0.0

Comentarios (0)

Jorge Andress

Madrid, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Pacto de Socios, Conflict Management, Mediación Mercantil, Mediación RRLL, Protocolo Empresa Familiar.

Descripción del perfil

Mediador Empresarial, Economista, Business Conflict Manager. Socio Fundador de Acordemos Mas de 30 años de experiencia en la gestión empresarial, experto en la gestión y resolución de conflictos de orden societario, laboral o comercial. Especialista en Pacto de Socios, Protocolo de Empresa Familiar y Acuerdos de Colaboración entre Partners. Intensa actividad como conferencia y docente en seminarios y talleres referidos a la prevención, gestión y resolución de conflictos y Conflict Management

Conferencias, Cursos o Talleres

PACTO DE SOCIOS, DOCUMENTO FUNDAMENTAL PARA TU EMPRESA

De 1 Hora a 2 Horas

La principal causa de mortandad de las empresas son las desavenencias entre socios que en periodos de dificultad o de éxito afloran con mayor virulencia. Por ello es importante establecer normas y reglas de juego claras y consensuadas que nos ayuden a regular nuestro funcionamiento, intereses y necesidades con los de la empresa. Evitaremos conflictos, paralizaciones, o perdidas económicas, en pro de la continuidad y éxito de nuestro

negocio.

APRENDE A GESTIONAR CONFLICTOS

De 1 Hora a 2 Horas

Toda empresa, independientemente de su tamaño, sector o localización, es el resultado de una suma de equipos formados por hombres y mujeres en los que surgen diferencias, ya que cada persona interpreta la realidad de diferente forma. En consecuencia, los conflictos han existido desde siempre. Sin embargo, ¿por qué el conflicto genera miedo y se percibe como algo negativo? ¿Por qué no lo entendemos como una oportunidad para cambiar, para hacer las cosas de forma diferente y mejor, y así fortalecernos como personas, equipos y empresas? Aprendamos con Nerea Urcola a detectar y gestionar de forma positiva los conflictos para que, cuando

surjan, se conviertan en herramientas de ventaja competitiva para nosotros, nuestros equipos y nuestra empresa.

COMO EVITAR LITIGIOS EMPRESARIAS ANTE UN CONFLICTO

De 1 Hora a 2 Horas

El colapso judicial requiere utilizar un sistema de resolución extrajudicial de conflictos como la mediación. Los panelistas analizarán las ventas de este sistema que puede evitar tener que acudir a la vía judicial, evitando

costes y reduciendo tiempos de resolución

RESOLUCIÓN EXTRAJUDICIAL DE CONFLICTOS EMPRESARIALES

De 1 Hora a 2 Horas

Las empresas necesitan sistemas de resolución de conflictos rápidos y económicos. En este Webinar, hablaremos de medios de solución extrajudicial de conflictos. Entre otras interesantes cuestiones, veremos: La situación

actual del sistema judicial Los sistemas de resolución extrajudicial de los conflictos ¿Qué tipo de conflictos se pueden resolver extrajudicialmente? ¿Cuándo debo acudir a mediación?

Experiencias

CEO

ACORDEMOS

2021 - Actual

SOCIO DIRECTOR

ACORDIA MEDIACIÓN

2013 - 2021

CEO- CONSEJERO DELEGADO

SECTOR PAPEL Y CARTON

1989 - 2012

RESPONSABLE DE COMPRAS

SECTOR PAPEL Y CARTON

1984 - 1989

DIRECTOR FINANCIERO

SECTOR TELEFONIA

1980 - 1984

Estudios

EXPERTO EN MEDIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

2014

LIC. CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE MADRID

1978

Artículos

Cómo prevenir la pérdida de confianza en las empresas familiares afecta el legado del fundador

La confianza es un activo tangible en cualquier grupo u organización. Impacta, consolida y define la calidad de cualquier relación interpersonal y proyecto organizacional. Por lo tanto, la confianza entre los miembros de la familia empresarial favorece los flujos de información, la transparencia, la comunicación y la colaboración, generando un impacto positivo en la gestión de la empresa familiar. Por el contrario, sabemos que muchas empresas de origen familiar, que fueron adquiridas por corporaciones de mayor tamaño, la razón principal que determinó su adquisición se debió a la desconfianza entre la familia empresarial.

https://legadoefamilia.com/como-evitar-que-la-perdida-de-confianza-en-la-empresa-familiar-afecte-al-legado-del-fundador/

“Cómo asegurar las relaciones entre socios”

Las relaciones entre socios son complejas. Para evitar conflictos innecesarios, es preferible redactar un Pacto de Socios al comienzo de la actividad. Anticipar estas situaciones desde el principio ahorra mucho tiempo, dinero y también muchos disgustos.

https://www.ceualumni.com/como-asegurar-las-relaciones-entre-socios-por-nuestro-alumni-ceu-jorge-miralles-andress/

«Resolver un conflicto sin perecer en el intento»

Puedo ponerme en los zapatos de empresarios y directivos que tienen un conflicto. Me es muy fácil. Durante muchos años he estado dirigiendo proyectos empresariales y sé de qué estamos hablando.

https://caralingroup.com/blog/resolver-conflicto-jorge-miralles-frentealespejo/

¿Por qué emplear la mediación para resolver los conflictos laborales?

A la hora de valorar el coste que supone para nuestras empresas emprender un contencioso por un conflicto laboral, no solo debemos tener en cuenta, las posibles tasas y los costes de la asesoría jurídica, las necesarias sustituciones, etc. ¿Tenemos en cuenta los costes intangibles que genera tener un conflicto abierto a la espera de su resolución, que como sabemos no aparecen registrados en ninguna cuenta de explotación?

https://www.fororecursoshumanos.com/por-que-emplear-mediacion-resolver-conflictos-laborales/

Acordar las reglas de juego con mediación

Las empresas familiares para conseguir su propósito de continuidad y crecimiento en el tiempo, tienen que tomar la decisión de plantearse, en algún momento de su vida, cómo van a ser en el futuro, las relaciones entre los miembros de la familia y de plantearse una estructuración, lo más formal posible, de estas relaciones.

https://www.laempresafamiliar.com/biblioteca/acordar-las-reglas-de-juego-con-mediacion/

Mediación En Los Conflictos Generacionales De La Empresa Familiar

Es importante reconocer que la creación de una empresa que surge de la iniciativa de los miembros de una familia, está influenciada por el perfil del emprendedor que lo funda. Sus tradiciones y prácticas, determinan un estilo de gestión, incluida una cultura. Cada generación representa una serie de patrones de comportamiento, actitudes, normas y valores, con sus necesidades particulares. La dificultad es combinar las necesidades respectivas, evitando la tensión entre ellas.

https://legadoefamilia.com/mediacion-en-los-conflictos-generacionales-de-la-empresa-familiar/

La mediación es la mejor fórmula para evitar el colapso judicial

Es evidente que en situaciones como la presente, de absoluta excepcionalidad y urgencia, además de medidas paliativas como las de este RDL, es necesario recurrir de forma urgente a un sistema de resolución extrajudicial de conflictos, como es la mediación. Esta fórmula permite a los ciudadanos solucionar sus disputas llegando a acuerdos, lo que evita acudir a los tribunales.

https://www.diarioabierto.es/501123/la-mediacion-mejor-formula-para-evitar-el-colapso-judicial

UNAS OPINIONES DE ABRAHAM LINCOLN PARA ABOGADOS Y LA MEDIACIÓN

Abraham Lincoln ya en 1850 dirigiéndose en una conferencia a otros abogados, la mayoría litigantes, decía: “Desaliente los litigios. Persuade a tus vecinos para que se comprometan siempre que puedas. Como pacificador, el abogado tiene una oportunidad superior de ser un buen hombre. Todavía habrá suficiente negocio” Esta frase la tomé de una reseña sobre el artículo que escribió Thomas Stipanowich “Lessons for Lawyers” de febrero de 2010 en la “Dispute Resolution Magazine”.

https://www.legaltoday.com/opinion/articulos-de-opinion/lecciones-de-lincoln-para-abogados-y-la-mediacion-2023-03-22/

PORQUE OPTAR POR LA MEDIACIÓN ANTES DE IR A LOS TRIBUNALES

“¿qué puede motivar a una empresa a acudir a un profesional de la mediación, si cada una de las partes puede intervenir por su cuenta en cualquier disputa?”. Defendí mi papel de mediador con este argumento: si en un conflicto las partes han intentado en diferentes negociaciones llegar a un acuerdo, y no lo han conseguido, incluso contando con abogados —con letrados conciliadores que priman la negociación y no el litigio—, es comprensible que surja esa duda. ¿Qué podemos aportar los mediadores que no hayan intentado los abogados?

https://www.diarioabierto.es/646672/optar-por-la-mediacion-no-tribunales

EL COSTE DE LITIGAR Y LA MEDIACIÓN

Carlos Lesmes recordó siendo presidente del CGPJ que la tasa de litigiosidad en España seguía siendo la más alta de la Unión Europea. Europa Press recogía de fuentes del CGPJ, que los órganos judiciales en el tercer trimestre del 2022 seguían sufriendo el incremento de nuevos asuntos, en este caso del 7,5% respecto al año anterior. El informe “The 2022 EU Justice Scoreboard”, dice que la duración de los procedimientos judiciales civiles en España que están por encima de la media europea. Y solo para no seguir, recordar la sentencia del Tribunal Constitucional del pasado octubre que considera que “la demora por motivos estructurales o por sobrecarga de trabajo no imputable al órgano judicial, no impide apreciar la vulneración del derecho a un proceso sin dilaciones indebidas

https://www.lawandtrends.com/noticias/justicia/el-coste-de-litigar-y-la-mediacion-1.html

INTERESA A LAS EMPRESAS ACUDIR A MEDIACIÓN

En todo conflicto entre empresas o dentro de la propia empresa, cada parte piensa que tiene toda la razón e incluso para los abogados más persuasivos es poco probable que consigan convencer a la parte contraria de sus argumentos. Cada parte tiene su propia agenda y versión de la realidad. Suele haber mala sangre, desconfianza, mala comunicación y desinformación, obstáculos que dificultan el camino de la solución. Y en esta confrontación de narrativas, puede existir la falsa creencia de que la mediación consiste en escuchar a las partes y de acuerdo sobre los hechos desde una posición de neutralidad determinar quién tiene la razón. Nada más lejos de la realidad.

https://www.legaltoday.com/opinion/articulos-de-opinion/interesa-al-ambito-empresarial-acudir-a-mediacion-2022-10-10/

COMO SALIR DE UN PUNTO MUERTO EN UNA NEGOCIACIÓN

El punto muerto es la peor pesadilla de muchas negociaciones. No es raro que, en una negociación, las partes no logren llegar a un acuerdo, y se encuentren ante un callejón sin salida. También es posible un punto muerto parcial: los negociadores no están de acuerdo en ciertos temas, pero avanzan lo suficiente en otros como para que existan posibilidades de cerrar un trato. Cuando se produce un punto muerto en medio de la negociación, puede ser agotador, lento y frustrante. De hecho, puede dar lugar a tratos realmente malos para ambas partes, o incluso impedir que se llegue a algún acuerdo. Para evitar que se desperdicien recursos valiosos y perder oportunidades, los mediadores profesionales tenemos un papel importante facilitando que las partes afronten la negociación con nuevas perspectivas, a fin de que se puedan descubrir oportunidades que les permita superar el estancamiento.

https://www.lawandtrends.com/noticias/empresa/mediacion-para-salir-del-punto-muerto-en-una-negociacion-empresarial-1.html

LA MEDIACIÓN APORTA VALOR A UNA NEGOCIACIÓN

Gilbert Keith Chesterton dijo una vez: “No es que no puedan ver la solución. Es que no pueden ver el problema”, y ese es uno de los cometidos de la mediación, crear un espacio donde las partes en colaboración puedan identificar los problemas que permitan lograr un acuerdo mutuamente satisfactorio.

https://www.legaltoday.com/opinion/articulos-de-opinion/la-mediacion-aporta-valor-en-una-negociacion-2022-06-10/

EN NEGOCIACIONES COMERCIALES LA MEDIACIÓN MARCA LA DIFERENCIA

Las disputas comerciales no tienen por qué ser antagónicas. Tampoco es necesario que el litigio sea el método de referencia para resolver conflictos. Para la mayoría de las disputas, un cálculo claro de los honorarios legales y los riesgos de perder en los tribunales deberían motivar a las partes, ya que por sí mismas no han conseguido resolver el conflicto, para buscar la ayuda de un mediador profesional en lugar de llevarlo inmediatamente a juicio. La decisión de participar en una mediación a veces se considera como ceder. ¿Por qué debo ir a la mediación cuando voy a ganar mi caso? Con demasiada frecuencia, la certeza de un litigante sobre el resultado es toda la excusa que un cliente necesita oír para olvidar que presentar una demanda no es precisamente un “buen negocio”.

https://www.lawandtrends.com/noticias/mercantil/en-disputas-comerciales-la-mediacion-marca-la-diferencia-1.html

LA MEDIACIÓN UNA NEGOCIACIÓN EN LA QUE TODOS GANAN

En la década de los 80 del siglo pasado, la forma en que la gente pensaba sobre la negociación cambió drásticamente, gracias en gran parte al espíritu colaborativo de Roger Fisher, William Ury con su “Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In”, dando lugar a creer que la negociación en la que todos ganan es una mejora respecto a la mentalidad dominante de ganar-perder.

https://www.legaltoday.com/opinion/articulos-de-opinion/la-mediacion-una-negociacion-en-la-que-todos-ganan-2022-02-15/

¿CUANTO DINERO AHORRA LA MEDIACIÓN A LAS EMPRESAS?

Pongamos el caso de una de demanda por cuantía. ¿Cuánto se tarda en cobrar suponiendo que se ha ganado un juicio? Los plazos habituales para notificar la sentencia oscilan entre quince y cuarenta días. Todas las sentencias de primera instancia de más de 3.000 euros son recurribles ante la audiencia provincial. En consecuencia, la propia sentencia da un plazo para recurrir si se desea de veinte días hábiles a contar desde que la sentencia es firme. La ley marca un periodo voluntario de pago de veinte días hábiles más. Por tanto, podríamos responder que el tiempo aproximado que se tarda en cobrar después de ganar un juicio, en el mejor de los casos es de más de 40 días. Sin embargo, la experiencia dice que el tiempo en cobrar después de ganar un juicio es muy relativa, ya que el pago debe consignarse en la cuenta del juzgado que ha llevado el asunto, lo que significa que existe la posibilidad de que los fondos queden retenidos en la cuenta de consignaciones judiciales una media de tres meses más.

https://www.diariojuridico.com/cuanto-dinero-ahorra-la-mediacion-a-las-empresas/

RAZONES PARA NO LITIGAR

Hay una variedad de mitos que parecen no aconsejar la mediación y que sin embargo son una razón más que suficiente, precisamente para optar por esta vía. Los abogados y sus clientes están acostumbrados a recurrir a los procedimientos conocidos; tienen, por tanto, una tendencia natural hacia los medios jurisdiccionales de resolución de disputas, pero cada vez más empresas en lugar de seguir la vía del litigio recurren a la mediación resolviendo sus problemas en unas pocas semanas en lugar de los meses y años que puede llevar abordar los mismos problemas en los tribunales.

https://www.legaltoday.com/opinion/articulos-de-opinion/razones-para-no-litigar-la-mediacion-2021-12-15/

MEDIAR ENTRE SOCIOS

Las difíciles relaciones que en ocasiones mantienen los socios y a la vez compañeros de trabajo, se producen por celos profesionales, conflictos de intereses, guerras de poder o viejas rencillas que provocan que los pares no siempre vean en su colega a un aliado, en especial si no se han establecido previamente unas normas y líneas de actuación claras que eviten que uno se inmiscuya en el trabajo del otro, y donde hayan podido aclarar de antemano que se espera de cada uno de los socios.

https://www.ammediadores.es/nueva/mediar-entre-socios/

¿NECESITO ABOGADO EN UNA MEDIACIÓN?

Una pregunta común que me realizan empresarios y directivos cuando acuden a mediación: «¿Tiene que estar mi abogado?» o «¿Voy a tener que contratar a un abogado?» Se sorprenden cuando les digo: «No es necesario que te asesore un abogado, pero te recomiendo que lo hagas». Quizás produce cierta confusión esta respuesta. Antes de explorar el tema del papel de los abogados en la mediación, conviene aclarar que puede influir el tema del desacuerdo y su complejidad.

https://www.diariojuridico.com/necesito-abogado-en-una-mediacion/

¿LA MEDIACIÓN UNA OPORTUNIDAD PARA LOS ABOGADOS?

Si nos situamos en que el cliente es el núcleo central de la actividad del abogado y un valor principal a cuidar, y que su objetivo ese velar por el cliente, el abogado actuará desde el punto de vista objetivo, ofreciendo lo mejor para su patrocinado, siempre sobre la base de que la relación entre abogado y cliente es una relación de especial confianza.

https://www.legaltoday.com/opinion/articulos-de-opinion/la-mediacion-una-oportunidad-para-los-abogados-2021-10-05/

CUANDO ACUDAS A MEDIACIÓN, PREPARA LA NEGOCIACIÓN

A veces nos encontramos en las mediaciones con situaciones en que las partes cometen deslices en la negociación que son evidentes, aunque más preocupantes son aquellos resbalones que no se identifican a primera vista, que son invisibles. ¿Por qué el acuerdo no llegó a cerrarse cuando de haberse hecho hubiera sido interesante para ambas partes? ¿Qué ocurre para que algunas negociaciones fallen y/o se rompan las posibilidades de acuerdo cuando las partes involucradas pensaban que transitaban por un camino de rosas? Todos somos propensos a cometer los mismos errores de negociación, sin embargo, si tomamos consciencia podremos evitarlos y conseguiremos mejores acuerdos.

https://www.legaltoday.com/opinion/articulos-de-opinion/cuando-acudas-a-mediacion-prepara-la-negociacion-2021-07-01/

3 TIPS ANTES DE PONERTE CON TU PACTO DE SOCIOS

Cuando los emprendedores nos dicen que no tendrán ningún problema entre ellos, solemos plantearles situaciones “¿QUÉ PASA SI…?”. Usualmente, son escenarios que no habían previsto, pero con los que se han encontrado en la práctica. Por eso, a continuación presentamos tres cosas que debes saber para tu Pacto de Socios.

https://itsmystar.com/tips-pacto-de-socios/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jorge-miralles