

UMA REDE MULTICULTURAL DE RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

ILMAI

A propósito da mediação e arbitragem internacional, falamos com Fernando Tonim, presidente do ILMAI, acerca da aposta deste instituto na formação de quadros altamente capacitados em Meios Extrajudiciais de Resolução de Conflitos nos Países de Língua Oficial Portuguesa (PALOP's), com o intuito de criar um ambiente favorável para o desenvolvimento de negócios nestes países.



Começo esta entrevista por lhe perguntar como nasce o ILMAI e qual o seu principal propósito?

O ILMAI é uma entidade sem fins lucrativos fundada em 2010, que tem por objetivo principal desenvolver atividades no âmbito da mediação e arbitragem de conflitos no espaço dos países e comunidades de língua portuguesa, promovendo e estabelecendo a interação entre eles, compondo assim, uma rede multicultural de meios de resolução extrajudicial de conflitos a operar exclusivamente neste espaço, com particular incidência nos países africanos de Língua Portuguesa - PALOP.

O ILMAI nasce, assim, com o intuito principal de desenvolver e promover os meios de resolução extrajudicial de conflitos, no sentido de colmatar o *deficit* de formação e capacitação dos recursos humanos nesses países.

Com o aprofundamento das ligações económicas e técnicas no âmbito da formação de quadros em meios extrajudiciais de resolução de conflitos, o ILMAI pretende proporcionar a criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento de negócios nos países africanos de língua portuguesa.

O vosso objetivo social é também bastante completo.

Sim, o nosso objetivo social passa por vários aspetos e visam a promoção de uma justiça de paz e de proximidade, como foi o caso da formação que desenvolvemos em Cabo Verde, com o intuito de formar quadros para as casas do Direito, de modo a permitir que o cidadão tenha acesso a justiça.

Têm uma característica muito própria, uma vez que funcionam como uma rede intercultural.

É verdade. Um dos grandes objetivos do ILMAI passa por aproximar e estabelecer a interação entre os PALOP

no que diz respeito aos meios de resolução extrajudicial de conflitos. É neste âmbito que pretendemos promover a criação de uma rede intercultural a operar no espaço lusófono.

A nossa preocupação específica quanto a este aspeto é a de proporcionar e estimular a utilização das ferramentas da mediação e arbitragem e os diversos serviços tendentes à resolução extrajudicial de conflitos. Pretendemos, assim, oferecer apoio às várias entidades locais na formação de mediadores e árbitros, prestando apoio e contribuindo para a conceção, implantação, gestão e monitorização de todo o tipo de intervenções e iniciativas em matéria de mediação e arbitragem que ocorram nos países lusófonos.

Para nós, a constante aprendizagem e adequação às necessidades são fulcrais, pelo que apoiamos e investimos na consultoria, formação e investigação da cultura e dos costumes de cada país de língua portuguesa de forma a encontrarmos a melhor resposta às suas concretas exigências em matéria de resolução extrajudicial de conflitos e, assim, conseguir compreender o modo como funcionam, e permitir a criação da desejável rede intercultural no seio da comunidade lusófona.

Geo-estrategicamente, num espaço que tem a mesma língua em comum, cada vez mais se impõe a necessidade de nos agruparmos em rede neste mundo global e competitivo, permitindo estes instrumentos que as economias dos países em causa funcionem de forma mais rápida, eficaz e credível.

Falemos um pouco da formação que disponibilizam.

O ILMAI tem como grande objetivo o desenvolvimento e promoção de atividades no âmbito da educação e formação técnica em matéria de resolução extrajudicial de conflitos. Assim, organizamos cursos de formação e capacitação, presenciais e à distância, com vista a incutir, ao nível da preparação dos recursos humanos, a utilização deste tipo de ferramentas aplicáveis ao nível da gestão de conflitos interpessoais nas organizações e em vários tipos de relações pessoais.

Através das várias iniciativas de formação que proporcionamos, da nossa experiência e conhecimento da realidade lusófona e dos formadores, altamente

qualificados, esperamos contribuir para a educação e formação técnico-profissional junto de todos aqueles ou de todas as entidades interessadas em gerir de forma adequada, célere e eficaz os seus conflitos, sociais e organizacionais.

O ILMAI reconhece, assim, a relevância do papel dos recursos humanos e o impacto que a sua maior e melhor qualificação e preparação tem para a melhoria da competitividade e produtividade das instituições públicas e privadas dos países da CPLP.

É essa a nossa grande missão - contribuir para a preparação e, conseqüente, valorização e reforço de uma nova classe de profissionais técnicos, a fim de tornar possível e efetiva a implementação da moderna cultura de mediação e arbitragem como meio complementar e auxiliar aos métodos apresentados pela justiça tradicional.

Quais as principais vantagens que existem na mediação de conflitos?

A mediação pode ser definida como um processo interativo e voluntário através do qual uma terceira pessoa imparcial – o mediador – tenta, através da concessão entre as partes, confrontar os pontos de vista destas para procurar uma solução para o litígio. Tal como na conciliação, o mediador apoia simplesmente as partes na procura de uma solução que satisfaça os interesses respetivos. O mediador não dispõe de nenhum poder para acabar com o diferendo ou impor uma decisão às partes. São as partes que definem a melhor resolução da disputa por meio de um acordo.

Assim sendo, a mediação de conflitos é um meio flexível e informal que tem como principais vantagens a redução do tempo médio de resolução do conflito e dos custos que lhe são inerentes. Permite ainda que os participantes controlem os procedimentos, desde o início até ao fim, uma vez que a decisão de iniciar ou pôr fim à mediação está sempre nas suas mãos. É um método que permite manter a confidencialidade do conflito e, em termos pessoais e relacionais, possibilita a efectiva reparação pessoal, uma vez que são as partes que criam responsavelmente a solução para o problema.

* Leia esta entrevista na íntegra em www.revistanegociosportugal.com