

Los MASC como eje de la justicia del presente (VI): La oferta vinculante confidencial en la LO 1/2025

Carles Garcia Roqueta Secretario de la Junta de Gobierno del ICAB. Presidente de la Comisión de Mediación de la Federación Europea de Colegios de Abogados de Europa (FBE).

La entrada en vigor de la LO 1/2025, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia, ha supuesto una consolidación real de los llamados Métodos Adecuados de Solución de Controversias (MASC) como paso previo, en muchos casos obligatorio, al proceso judicial.

Entre ellos, el artículo 17 introduce una figura especialmente singular: **la oferta vinculante confidencial**, que se aparta de la lógica colaborativa tradicional de la mediación, la conciliación o la negociación asistida.

En efecto, la oferta vinculante es, probablemente, la figura más alejada del espíritu clásico de los MASC, en la medida en que no interviene ningún tercero neutral, no existe facilitación del diálogo y no se abre un espacio de negociación. Aun así, se configura como un mecanismo válido para intentar la resolución previa del conflicto y cumplir con el requisito de procedibilidad exigido por la ley.

¿En qué consiste realmente la oferta vinculante?

Si nos preguntamos en qué consiste realmente una oferta vinculante, nos adentraremos en el artículo 17 de la LO 1/2025 de EP, donde cualquier persona que, con ánimo de dar solución a una controversia, formule a la otra parte una oferta vinculante confidencial, quedará obligada a cumplir lo que propone en el momento en que la otra parte la acepta de forma expresa. Dicha aceptación, además, tiene carácter irrevocable y un plazo de mínimos concreto.

Esta característica es esencial, pues la persona que formula la oferta debe hacerlo desde una clara conciencia jurídica y sabiendo perfectamente lo que propone y sus correspondientes riesgos, ya que, si la otra parte acepta, no habrá margen de rectificación. Por ello, la oferta vinculante no puede redactarse de manera impulsiva, emocional o estratégica sin una evaluación previa del riesgo, sino que exige un trabajo técnico del todo serio, riguroso y éticamente responsable por parte del abogado o de la abogada que la formula y si la cuantía del proceso a reclamar es superior a 2.000 euros, será preceptiva la intervención letrada.

A diferencia de la mediación o de la negociación, en la oferta vinculante no se espera una contrapropuesta, ni se abre un proceso de comunicación progresiva. La respuesta solo puede y debe ser un “sí” o un “no”. Si se acepta, nace un acuerdo con plena eficacia y si

se rechaza, o no se contesta expresamente en el plazo previsto (un mes, salvo que se fije uno mayor), la oferta decae y queda abierta la vía judicial, considerándose cumplido el requisito de procedibilidad.

Con la oferta vinculante más que de renunciar hablamos de estrategia jurídica y de planteamiento profesional, insisto en ello porque podría pensarse, erróneamente, que formular una oferta vinculante implica una renuncia o una muestra de debilidad. Sin embargo, desde una perspectiva profesional adecuada, es justo lo contrario, pues estamos hablando de una forma clara de fijar posición, delimitar el conflicto y demostrar voluntad real de solución, sin renunciar a derechos ni a acciones futuras si la propuesta no es aceptada.

La oferta vinculante es, por tanto, una herramienta de afirmación y confirmación jurídica responsable. Permite a la parte demostrar que ha intentado una solución extrajudicial seria, concreta y viable, respetando los estándares éticos y deontológicos de la profesión, sin caer en presiones indebidas ni en tácticas dilatorias.

Dado su carácter confidencial, el contenido de la oferta nunca podrá utilizarse en el proceso judicial posterior. Solo bastará con acreditar que fue enviada y recibida. Esto protege a las partes y favorece que se puedan plantear soluciones sin el temor a que posteriormente puedan volverse en su contra en sede judicial.

Si nos centramos en algunos ámbitos especialmente relevantes o adecuados para su uso, la oferta vinculante resultará especialmente útil en ámbitos objetivos, cuantificables y poco relacionales, donde la controversia gira en torno a cantidades, incumplimientos contractuales o daños materiales. Si nos centramos en alguna casuística, podemos fijarnos en reclamaciones de cantidad en relación a deudas, impagos, facturas pendientes, rentas de alquiler, cuotas comunitarias. Otra opción serían los conflictos de consumo como son la prestación defectuosa de servicios, productos no conformes, incumplimientos contractuales. Sin ir más allá, las controversias entre empresas como pueden ser las penalizaciones contractuales, ajustes de precio, incumplimientos de suministro. Otra opción es centrarse en posibles daños materiales como lo serían los desperfectos en inmuebles, vehículos, maquinaria o mercancías. También hemos participado de ofertas vinculantes delante de una liquidación de cuentas pendiente al finalizar una relación comercial. Y un caso tan fácil como la solicitud de entrega de documentos o contratos derivados de obras.

Sin embargo, esta oferta vinculante confidencial no es el instrumento más adecuado en conflictos de carácter relacional o emocional, como los familiares, vecinales de larga duración, laborales con una alta carga personal o societarios con relaciones de confianza que han podido destruirse o quebrar. En estos escenarios, figuras como la mediación, la conciliación o incluso la opinión de un tercero experto independiente (art. 18) pueden resultar mucho más eficaces y respetuosas con la complejidad del conflicto.

Debemos entenderla como una figura coherente con la ética profesional, pues resulta especialmente relevante destacar que la oferta vinculante, bien utilizada, no contradice los valores de la abogacía y los ADR. Muy al contrario puesto que se le debe exigir un alto nivel de ética y responsabilidad profesional que ha de cumplir.

Así, para cuando se formula una oferta vinculante, recomiendo encarecidamente que se indique claramente que se espera una respuesta de aceptación o rechazo, que no se contempla la posibilidad de negociación ni de contrapropuesta, que la propuesta se realiza

de buena fe, que se está respetando el marco legal, deontológico y ético y que el objetivo es evitar, si es posible, la judicialización del conflicto en aras a conseguir un buen entendimiento

Además, frente a una eventual contrapropuesta por parte de la otra parte, debe mantenerse una actitud coherente y respetuosa en el sentido que si se ha indicado que no se abre negociación, no puede utilizarse la figura de manera ambigua o engañosa. Esto también forma parte del valor de la palabra y del ejercicio ético de la profesión. No vale la pillería ni la picaresca ni provocar enredos con una oferta vinculante.

En este sentido, la oferta vinculante se conecta con una idea especialmente relevante en el contexto actual, la recuperación del valor de la palabra en el Derecho. Frente a modelos basados en “cansar al adversario” o desgastarlo mediante largas negociaciones, recursos interminables y tácticas de presión, la LO 1/2025 de EP, propone un cambio de paradigma, que pasa por decir lo que se quiere, de forma clara, honesta y responsable. De dar la palabra por escrito ante un acuerdo que puede ser cumplido.

Imaginemos un conflicto entre una empresa de reformas y una comunidad de propietarios. La comunidad reclama 6.000 euros por defectos en la impermeabilización de una cubierta. La empresa considera que solo existe un defecto parcial, valorado en 2.500 euros.

Antes de acudir a los tribunales, la empresa, asesorada jurídicamente, formula una oferta vinculante de pago de 3.000 euros, dejando claro que la misma se realiza sin reconocimiento de responsabilidad, con carácter confidencial y con el exclusivo fin de evitar la vía judicial. Se concede un plazo de 30 días para su aceptación expresa.

La comunidad solo puede aceptar o rechazar. Si acepta, queda cerrado el conflicto. Si rechaza, podrá acudir a la vía judicial, pero la empresa habrá cumplido correcta y coherentemente con el requisito de procedibilidad.

Este tipo de propuesta, lejos de ser una debilidad, muestra transparencia, voluntad de solución y seguridad jurídica y si las partes quieren y lo ven práctico, cerrarán sus propios acuerdos.

Conclusión

La oferta vinculante del artículo 17 de la LO 1/2025 no es un MASC negociador en sentido estricto, pero sí es un instrumento potente de gestión del conflicto, especialmente en materias objetivas y económicas. Bien empleada, puede ahorrar tiempo, costes y desgaste emocional a las partes, al tiempo que refuerza la profesionalidad y el valor de la palabra, aunque sea por escrito ofrecida y dada.

En un contexto donde la justicia busca ser más eficiente, ágil y orientada al acuerdo, la oferta vinculante se configura como una herramienta útil, seria y plenamente alineada con la evolución de la cultura jurídica contemporánea.

<https://www.lawandtrends.com/noticias/justicia/los-masc-como-eje-de-la-justicia-del-presente-vi-la-oferta-vinculante-confidencial-en-la-lo-1-2025-1.html>