

# Los MASC como eje de la justicia del presente (V): La negociación en la LO 1/2025: una práctica histórica de la abogacía que ahora recupera su centralidad

**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 Ley Orgánica 1/2025, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia, ha venido a consolidar el protagonismo de los Métodos Adecuados de Solución de Controversias (MASC) como requisito previo, en muchos casos, al acceso a la vía judicial**

Sin embargo, resulta llamativo que, pese a enumerar diversas fórmulas alternativas como la **mediación**, la **conciliación**, **el derecho colaborativo**, **que abordamos la semana pasada; la opinión de tercero experto independiente o la oferta vinculante**, la ley no dedica un artículo concreto y desarrollado a la **negociación directa** entre las partes.

Esta aparente ausencia de regulación específica no puede interpretarse como una minusvaloración de la negociación, sino más bien al contrario, pues evidencia su carácter natural, transversal y preexistente en la práctica jurídica. La negociación es, sin lugar a dudas, el MASC más antiguo y ejercido por la abogacía, aun cuando no siempre se haya denominado como tal. La historia del Derecho privado está repleta de acuerdos, transacciones y pactos alcanzados a través de la intervención directa de los letrados de las partes, sin necesidad de un tercero neutral.

Negociar significa, en esencia, comunicar y tomar decisiones entre dos o más partes para intentar llegar a un acuerdo que satisfaga, en la medida de lo posible, los intereses de todos los implicados. Es sin duda un proceso dinámico en el que cada parte va a exponer sus necesidades, preocupaciones y objetivos. Donde intervendrá la escucha y la comprensión de las necesidades de cada una de las partes. Un proceso en el que se intercambiará información, propuestas y alternativas distintas y cuya finalidad será explorar soluciones que permitan avanzar sin necesidad de imponer, litigar o romper definitivamente la relación.

En definitiva, negociar es gestionar las diferencias para llegar a acuerdos consensuados. Es transformar una situación potencialmente conflictiva en una oportunidad de entendimiento, reparación o colaboración futura.

Pese a su escasa regulación normativa en la LO 1/2025, la negociación constituye el punto de partida más frecuente y lógico de cualquier conflicto jurídico. De hecho, el propio espíritu de la norma parte del principio de que el litigio debe ser el último recurso, una vez agotadas otras vías de diálogo.

La negociación como método “no institucionalizado” y a diferencia de otros MASC, no exige una estructura formal predeterminada, tampoco precisa de un acta de inicio ni designación oficial y no sigue fases regladas por ley.

Es, por tanto, el método menos institucionalizado de todos, pero también el más flexible, adaptable e inmediato. Puede iniciarse por una llamada telefónica, un intercambio de correos electrónicos, una reunión entre abogados o incluso una comparecencia informal entre partes.

Este carácter abierto explica que la LO 1/2025 apenas lo mencione de forma directa. Sin embargo, paradójicamente, es la vía que más se practica en la realidad cotidiana de la abogacía y una de las más eficaces cuando se gestiona de forma adecuada y profesional.

Pero ojo cuando el concepto de negociar va aparejado a querer cansar al adversario, pues debe reconocerse que, históricamente, la negociación no siempre ha estado asociada a valores colaborativos. En algunos enfoques clásicos y puramente competitivos, negociar se entendía como un ejercicio de resistencia, que tenía la clara e inequívoca intención de alargar los tiempos, aumentar la presión, multiplicar ofertas y contraofertas hasta “cansar” a la otra parte, con el objetivo de que esta terminase cediendo.

Durante años, negociar se interpretó como un pulso de desgaste, en el que ganaba quien lograba resistir más que su adversario. Este modelo, muy presente en entornos empresariales agresivos o en determinados pleitos de larga duración, ha generado tradicionalmente, cerrar acuerdos frágiles, que exista un resentimiento entre las partes, que se provoque un deterioro de las relaciones personales o comerciales y que exista un posible incremento considerable de los costes económicos y emocionales

Hoy sabemos que esta forma de negociar resulta ineficiente e incluso es contraproducente. La irrupción de la mediación y de los MASC ha transformado esta lógica ya que se ha sustituido el desgaste por el diálogo, la presión por la comprensión y el silencio estratégico por la palabra consciente y responsable.

## **Construir acuerdos viables**

Gracias a las herramientas que se introducen a través de la mediación como son la escucha activa, la reformulación, la identificación de intereses y la creación conjunta de opciones, la negociación moderna ya no se basa en “vencer”, sino más bien en construir acuerdos viables, estables y sostenibles en el tiempo.

En este nuevo paradigma, la palabra recupera su valor central como herramienta de confianza y progreso.

Al igual que en otros MASC, en la negociación resulta fundamental realizar un buen mapeo del conflicto. Los mapas mentales constituyen una herramienta visual y estratégica que permite comprender de manera integral la situación.

En torno a una idea central, en el conflicto, se despliegan diversas ramas que representan:

- Las personas implicadas (partes, terceros, entorno)
- Los temas principales (jurídicos, económicos, emocionales, comunicativos)
- Los intereses y necesidades de cada parte
- Las alternativas de solución posibles
- Los aspectos objetivos (hechos) y subjetivos (percepciones, emociones, creencias)

Este mapeo permite al negociador ordenar la complejidad de la controversia, detectar puntos de encuentro y anticipar escenarios de solución.

La negociación es pura esencia del ejercicio de la abogacía, máxime cuando siempre ha tenido esta una especial ascendencia hacia la negociación directa. Negociar forma parte de nuestro ADN desde tiempos remotos. Antes de que exista un expediente judicial, suele existir una llamada, una propuesta, un intento de acuerdo, a posteriori bien todo el resto.

La LO 1/2025 no sustituye esta tradición, sino que la refuerza silenciosamente, recordando que la solución judicial debe ser subsidiaria. En este nuevo contexto normativo, el abogado que sabe negociar con rigor, ética y estrategia no solo defiende mejor a su cliente, sino que contribuye a una justicia más eficiente, humana y sostenible.

La negociación emerge así no como un mecanismo menor, sino como un arte jurídico de primer nivel, en el que el conocimiento técnico se une a la inteligencia emocional y a la palabra comprometida.

Si hablamos de ejemplos de negociación dentro de nuestra profesión, los encontramos por miles. En realidad, casi todo comienza con una conversación previa, y conversar, en la mayoría de los asuntos jurídicos, es ya negociar. No es algo nuevo: ya en el Derecho romano el abogado aconsejaba a sus clientes evitar el *iudicium* cuando el conflicto podía resolverse mediante una *transactio*.

Hoy esa misma lógica se mantiene viva en la llamada telefónica entre compañeros, en la reuniones, en el envío de un burofax o de un buromail, que forman parte del día a día de la práctica profesional. Y no importa la materia, laboral, civil, mercantil o cualquier otra, pues la negociación está siempre presente, y la abogacía la ha abanderado históricamente en todas sus formas y sentidos.

<https://www.lawandtrends.com/noticias/justicia/los-masc-como-eje-de-la-justicia-del-presente-y-la-negociacion-en-la-lo-1-2025-una-practica-historica-de-la-1.html>