



# MASTER DE ACCESO A LA ABOGACÍA

## MÓDULO: RESOLUCIÓN EXTRAJUDICIAL DE CONFLICTOS: LA MEDIACIÓN

### GUÍA PARA ESTUDIANTES

#### II. LA MEDIACIÓN

**Fechas: Del 24 al 3 de enero de 2023**

**Documentación realizada por la Dra Marta Gonzalo Quiroga:**

Mediadora. Árbitro. Titular de Derecho Internacional Privado de la Universidad Rey Juan Carlos. Especialista en mediación, arbitraje comercial internacional y ADR/MASC. Directora del Título Propio de Experto en Mediación de la URJC.

# Índice de contenidos

---

- 1. LA MEDIACIÓN. ASPECTOS GENERALES. EXPLICACIÓN DE LA MEDIACIÓN Y SUS OBJETIVOS.**
  - 1.1. Introducción.
    - 1.1.1. Aspectos generales. Práctica.
    - 1.1.2. Impulso normativo: Derecho.
  - 1.2. Definición.
  - 1.3. Mediación Versus Tribunales: Tabla Comparativa.
  - 1.4. Modelos de Mediación
    - 1.4.1. Modelo de Harvard (Win-Win)
    - 1.4.2. Modelo de Sara Cobb o Modelo Circular Narrativo
    - 1.4.3. Modelo de Bush y Folger o Modelo Transformativo
- 2. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA MEDIACIÓN FRENTE A OTROS SISTEMAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.**

Esquema de Ventajas y desventajas y de cuándo debo o no recomendar la mediación a mi cliente/s.
- 3. LA NORMATIVA ESPAÑOLA. PRINCIPIOS INFORMADORES DEL PROCEDIMIENTO.**
  - 3.1. Aspectos Normativos Generales.
  - 3.2. Normativa de Mediación Nacional e Internacional.
  - 3.3. Principios Informadores del Procedimiento.
- 4. CLÁUSULAS Y CONVENIOS DE MEDIACIÓN.**

Anexo de las principales instituciones nacionales e internacionales de Arbitraje y Mediación, elaborado por la Dra. Marta Gonzalo Quiroga.
- 5. EL PERFIL DEL MEDIADOR Y LAS TÉCNICAS DE MEDIACIÓN.**
  - 5.1. ESTATUTO DEL MEDIADOR: Importancia de la profesionalización: Título III de la Ley española de Mediación: Ley 5/2012, de 6 de julio: ESTATUTO DEL MEDIADOR (Arts. 11 al 15)
  - 5.2. Las Técnicas de Mediación
- 6. EL PROCESO DE MEDIACIÓN.** Título IV de la Ley española de Mediación: Ley 5/2012, de 6 de julio (artículos 16 al 24).
  - 6.1. Práctica: ¿Qué hacer para que el proceso de Mediación vaya bien?
  - 6.2. Fases de la Mediación
- 7. EL ACUERDO DE MEDIACIÓN Y SU EJECUCIÓN.**
  - 7.1. Teoría y disposiciones legales
  - 7.2. Práctica: ELEVACIÓN A ESCRITURA PÚBLICA DE ACUERDO DE MEDIACIÓN:
- 8. MEDIACIÓN EN CONFLICTOS TRANSFRONTERIZOS.**

# 1.LA MEDIACIÓN. ASPECTOS GENERALES. EXPLICACIÓN DE LA MEDIACIÓN Y SUS OBJETIVOS.

**Título I de la Ley española de Mediación: Ley 5/2012, de 6 de julio:  
Disposiciones Generales:**

## 1.1.INTRODUCCIÓN

### 1.1.1. ASPECTOS GENERALES. PRÁCTICA.

- En EE.UU. y Reino Unido existe una gran cultura y práctica de la mediación.
- En Europa, aunque está reconocida en los ordenamientos jurídicos, no ha sido muy utilizada hasta hace relativamente poco.
- En España, las principales razones de su (hasta ahora) escasa utilización son:
  - *Falta generalizada de confianza en los “terceros”.*
  - *Elevada operatividad de la vía jurisdiccional.*
  - *Sobrevaloración de las decisiones judiciales.*

### 1.1.2. IMPULSO NORMATIVO. DERECHO

No obstante, en la actualidad, se detecta un cambio importante respecto a la práctica de la mediación en Europa, en general, y en España, en particular. En realidad, desde el año 2000 y gracias a diversos factores, muchos de ellos normativos, la práctica de la mediación ha aumentado en España. La nueva normativa ha influido mucho y muy favorablemente en este sentido:

- A través de todas las leyes de mediación que se han sucedido en España desde inicios del nuevo milenio. En particular, en materia de mediación familiar.
- Con la Directiva europea de mediación en materia civil y mercantil: Directiva 2008/52/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de mayo de 2008, sobre mediación en asuntos civiles y mercantiles.
- Con la actual Ley de Mediación para el Estado español: Ley 5/2012, 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles. Ley 5/2012, 6 de julio,

de mediación en asuntos civiles y mercantiles. Ley 5/2012, 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles; y su Real Decreto de Aplicación. **Vid. la normativa en el Anexo de Regulación.**

Todo ello ha contribuido a que hoy en día exista una mayor cultura de la mediación y una importante práctica de la misma aunque, si bien es verdad, en España, por ahora la práctica es mayoritaria en el ámbito específico de la mediación familiar.

## 1.2. DEFINICIÓN

**Artículo 1. Concepto.** “Se entiende por mediación aquel medio de solución de controversias, cualquiera que sea su denominación, en que dos o más partes intentan voluntariamente alcanzar por sí mismas un acuerdo con la intervención de un mediador”.

- La mediación consiste en la intervención en un conflicto de un tercero neutral, con el propósito de ayudar a las partes a resolver sus problemas en un ambiente seguro.
- La mediación es una negociación dirigida por una persona experta en facilitar el entendimiento entre las partes.

**Artículo 2. Ámbito de aplicación.**

**Artículo 3. Mediación en conflictos transfronterizos.**

**Artículo 4. Efectos de la mediación sobre los plazos de**

**prescripción y caducidad. Artículo 5. Las instituciones de**

**mediación.**

## 1.3. MEDIACIÓN VERSUS TRIBUNALES: TABLA COMPARATIVA

MEDIACIÓN	TRIBUNALES
Proceso y resultados controlados por las partes.	Proceso y resultados controlados por un juez (o jueces).
Proceso colaborativo.	Proceso adversarial.

Diversidad de criterios.	Criterios <i>legales</i> .
--------------------------	----------------------------

Se pueden abordar temas diversos.	Se atiende sólo a los que proceden.
Confidencial.	Público.
No sienta precedente.	Sienta precedente.
Soluciones creativas.	Soluciones tradicionales o previstas.
Orientado a los intereses.	Orientado a las posiciones (poder).
Escasos problemas de cumplimiento.	Problemas de cumplimiento.
Proceso (en general) rápido.	Proceso (en general) más lento.
Proceso voluntario.	Proceso obligatorio.
Estrategias <i>ganar-ganar</i> .	Estrategias <i>perder-ganar</i> .
Facilita las relaciones futuras.	Crea distancias en las relaciones.
Basado en la naturaleza humana.	Basado en las instituciones.
Protege la imagen.	Perjudica la imagen.
Suele generar menos estrés.	Supone costes físicos y emocionales.
Origina empatía.	Origina hostilidad.

#### 1.4. MODELOS DE MEDIACIÓN

Existen diversos modelos o enfoques sobre cómo llevar a cabo un proceso de mediación. Cada uno parte de bases distintas, utiliza métodos diferentes, persigue objetivos distintos y tiene diferentes características. Entre los modelos más importantes destacan:

- *Modelo de Harvard.*
- *Modelo de Cobb.*
- *Modelo de Bush y Folger.*

##### - **Modelo de Harvard (Win-Win):**

Aparece en los años 70 en la Facultad de Derecho de la Universidad de Harvard, de ahí su nombre. En sus inicios tenía como objetivo la negociación bilateral en

política internacional y después se fue extendiendo a otros ámbitos de la economía y el derecho. Su modelo se orientaba a la consecución de un acuerdo y para ello se basaban en la negociación colaborativa o asistida. Para ello, sus elementos principales son: 1. Separar a las personas del problema. 2. Centrarse en los intereses en lugar de en las posiciones. 3. Crear opciones de mutuo beneficio (crear valor) 4. Establecer criterios objetivos con el consenso de las partes: Cada parte valoraría sus opciones y compararía los posibles acuerdos que se podían dar a través de una mediación en relación con su MAAN (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado) en oposición al PAAN (Peor Alternativa a un Acuerdo Negociado). A raíz de la comparación entre ambas partes decidirían llegar así a una solución y llegar o no a aceptar el acuerdo.

### **- Modelo de Sara Cobb o Modelo Circular Narrativo:**

Comienza a desarrollarse a principios de los 90 por Sara B. Coob, mediadora y profesora de la Universidad de California y tiene su origen en el ámbito de la mediación familiar. Hasta entonces, siguiendo el Modelo de Harvard, se carecía de elementos relacionados con la comunicación y las emociones. De ahí que S. Coob impulsara la comunicación en sus mediaciones y denominara a su modelo Circular Narrativo. Circular, porque parte de una concepción circular de comunicación y causalidad y narrativo porque las partes narran sus historias de modo diferente.

Esta escuela focaliza sus esfuerzos en la comunicación e interacción entre las partes. De ahí que para ellos la solución del conflicto no es una prioridad. Sus elementos principales son la comunicación, el conflicto y el cambio. El conflicto desaparecerá si se mejora la relación entre las partes.

### **- Modelo de Bush y Folger o Modelo Transformativo:**

En la mediación transformativa no se pretende únicamente la solución del conflicto. Ésta no es la única finalidad y ni siquiera la más prioritaria. Lo más importante es la aceptación de que el conflicto existe y es inherente a la persona. Lo que se pretende es cambiar la situación creada y el entorno conflictivo que lo ha producido, acentuando los aspectos más humanos de la mediación.

Si para la Escuela de Harvard el conflicto es un elemento negativo que hay que evitar, para el modelo transformativo el conflicto es un exponente de cambio y hay que tenerlo en cuenta en el contexto, la especificidad cultural y la relación entre las partes. En el modelo transformativo, gracias a la mediación, se desarrollan las capacidades de los ciudadanos, que se sienten responsables y reconocidos en su propia capacidad para resolver conflictos. Sin reconocimiento no se puede alcanzar el acuerdo. Así, la mediación se convierte en un método para la convivencia social, cultural e internacional que refuerza la cultura de la paz.

Se utiliza generalmente en los conflictos comunitarios. El mayor compromiso por las partes hace que los acuerdos, si se producen, sean más consolidados y efectivos por lo que es una herramienta idónea para prevenir conflictos. Por el contrario, al no tener efectos inmediatos, si el mediador no es muy hábil, las partes

pueden considerar las sesiones como una pérdida de tiempo.

## 2. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA MEDIACIÓN FRENTE A OTROS SISTEMAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

**VENTAJAS DE LA MEDIACIÓN (Comunes a todos los ADR):** aunque parezca reiterativo hay que insistir en cada una de ellas. Algunas presentan determinados problemas en la práctica o se puede cuestionar su eficacia en determinados casos.

1. RÁPIDEZ
2. EFICACIA
3. CONFIDENCIALIDAD
4. ECONOMÍA ¿? (Ventaja/Desventaja)
5. FLEXIBILIDAD
6. ESPECIALIDAD
7. CONTINUIDAD DE LAS RELACIONES (Civiles o mercantiles)
8. MODERNIDAD
9. ANTIFORMALISMO

### VENTAJAS<sup>1</sup>:

- Puede ahorrar tiempo y dinero.
- Si no hay acuerdo, puede servir a las partes para clarificar y delimitar el alcance real de la disputa.
- Proporciona una mayor flexibilidad y control en cuanto a los procedimientos, los intereses y las soluciones.
- Proporciona confidencialidad.
- Mejora la comunicación y preserva las relaciones.

<sup>1</sup> Cf., Rosario García Álvarez: "La mediación en asuntos civiles y mercantiles: Guía para abogados", *Diario La Ley*, año XXXIII, número 7828, jueves, 29 de marzo de 2012.

- Permite a las partes contar directamente su historia y ser oídas.
- Reduce el estrés y da satisfacción.
- Mejora la valoración del abogado por parte del cliente.

### DEBO RECOMENDAR MEDIACIÓN A MI CLIENTE:

- Si el probable resultado negociado es mejor o más deseable que el probable resultado del juicio.
- Si las partes o los abogados tienen dificultades de cualquier tipo para negociar directamente.
- Si existe rivalidad entre los abogados o diferencias en la capacidad, habilidades y conocimientos de negociación.
- Si sirve para salvar los obstáculos que impiden llegar a un acuerdo que se desea (agresividad excesiva de una parte, altas emociones, necesidad de más información...).
- Una de las partes o las dos está afectada por limitaciones o restricciones de tiempo (necesidad de una solución rápida).
- Las partes negociando pueden evitar un daño mutuo o futuro (otras reclamaciones, afectar a otras personas).
- Los intereses y necesidades de las partes no son incompatibles y pueden identificar los puntos de conflicto.
- Se busca privacidad, preservar la reputación.
- Existe una relación entre las partes que debe mantenerse o que ha sido larga y se quiere una terminación adecuada.
- La decisión judicial no resolvería el conflicto totalmente.
- Conflicto muy complejo que precisa conocimientos muy específicos.
- Asunto de carácter internacional con aspectos de jurisdicción y de ejecución complejos.

**DESVENTAJAS DE LA MEDIACIÓN (Comunes a todos los ADR):** aunque parezca reiterativo hay que insistir en cada una de ellas. Algunas presentan determinados problemas en la práctica o se puede cuestionar su eficacia en determinados casos.

10. LIMITACIÓN MATERIAL. MATERIAS NO MEDIABLES

11. COSTE

12. DIFICULTAD EN EL INICIO DE LA MEDIACIÓN ¿?

13. DEPENDENCIA DE LA INTERVENCIÓN JUDICIAL

14. AUSENCIA DE PRECEDENTES

15. EFICACIA/RECONOCIMIENTO/VOLUNTARIEDAD

#### **DESVENTAJAS<sup>2</sup>**

- Puede cederse algo de protección a cambio de un proceso más rápido, menos costoso y más flexible.
- El procedimiento y exhibición de prueba es más limitado.
- Las pruebas o la estrategia procesal se pueden revelar.
- Si es voluntaria y no hay acuerdo pueden añadirse costes y tiempo.
- Un acuerdo logrado en una mediación es difícilmente recurrible.
- El acuerdo no sirve de precedente legal.
- La mediación si no es gratuita implica el pago de honorarios al mediador.

#### **NO DEBO RECOMENDAR MEDIACIÓN A MI CLIENTE:**

- Se necesita una decisión judicial que actúe como precedente, disuasión o ejemplo.
- El acuerdo puede producir un efecto llamada.
- El proceso judicial se utiliza para otros fines diferentes al de obtener



sentencia.

- Puede derivarse una ventaja o beneficio de la disputa.
- Se puede obtener un beneficio del retraso en la resolución.
- Una de las partes se opone o hay un importante desequilibrio de poder o de otra índole entre las partes.
- Si no hay ningún deseo de cooperar.
- Si no concurre algún elemento de confianza en la otra parte y se sospecha de una actuación de mala fe.
- Si se quiere eliminar de forma definitiva la posibilidad de posteriores reclamaciones judiciales sobre el mismo asunto.
- Se tiene un gran interés personal en obtener una declaración pública de la corrección de la propia posición.
- Se quiere enviar un mensaje concreto a otras personas.

### **○ ¿QUÉ DEBO TENER EN CUENTA ANTES DE ELEGIR LA MEDIACIÓN?**

#### **¿CUÁNDO SE DEBE O PUEDE MEDIAR?**

- Cuando lo dispone un contrato, norma o decisión judicial.
- Cuando sea favorable a los personales objetivos e intereses porque se quiere:
  - Resolver el problema, lo antes posible.
  - Obtener el mejor resultado monetario: decidir según las circunstancias valorando entre ellas la interposición de la demanda (riesgos de pérdida y estrategias competitivas).

- Después de presentada la demanda: se protege la posición jurídica y se determinan las pretensiones.
- A la puerta del juicio, por ser el momento cumbre donde se decide quién gana o pierde y permite «salvar la cara» (no mostrar debilidad).
- Después de la sentencia, para evitar recursos, la incertidumbre de la ejecución y tratar de preservar la relación.

### **○ ¿CÓMO PLANTEAR AL CLIENTE EL POSIBLE USO DE LA MEDIACIÓN?**

### **○ ¿CÓMO PLANTEAR A LA OTRA PARTE LA POSIBILIDAD DE USAR LA MEDIACIÓN?**

## O ¿CÓMO PUEDO INICIAR EL

### PROCESO? Con mi cliente:

- Adquirir el suficiente conocimiento para poder asesorar adecuadamente.
  - Informar de la obligación de buscar vías alternativas al juicio.
  - Informar de las distintas opciones disponibles para la resolución del asunto.
  - Distinguir entre el cliente sofisticado y el que no lo es:
- ❖ Descripción del proceso judicial.
  - ❖ Descripción del proceso de mediación.
  - ❖ Exponer las ventajas y las desventajas de ambos procesos.
  - ❖ Ayudar a articular intereses y necesidades para elegir el proceso. Solo cuando se ha logrado un acuerdo con el propio cliente dirigirse a la otra parte.

### Con la otra parte:

Preocupación de que el interés en negociar se perciba como una debilidad, consejos:

- Recordar la existencia del deber deontológico.
- Construir una política corporativa en el despacho (diseño de un compromiso profesional, distinción de abogados conciliadores y litigadores y de papeles entre ambos, construir servicios de representación limitada).
- Recordar el carácter inevitable del intento de transacción y, por lo tanto,

## 3.LA           NORMATIVA           ESPAÑOLA. PRINCIPIOS INFORMADORES DEL PROCEDIMIENTO.

Título II de la Ley española de Mediación: Ley 5/2012, de 6 de julio.

### 3.1.       ASPECTOS NORMATIVOS GENERALES

### 3.2.       NORMATIVA DE MEDIACIÓN

#### 3.2.1. MEDIACIÓN NACIONAL

#### 3.2.2. MEDIACIÓN INTERNACIONAL

### 3.3. PRINCIPIOS INFORMADORES DEL PROCEDIMIENTO

Título II de la Ley española de Mediación: Ley 5/2012, de 6 de julio (arts. 6 al 10)

La esencia de la mediación la constituye los principios sobre los que se consolida. La importancia de los mismos es crucial ya que se trata de los elementos que determinan el modo en el que se consolida la institución de mediación. Se regulan en la Ley de Mediación:

1. VOLUNTARIEDAD Y LIBRE DISPOSICIÓN (Art. 6 Ley de Mediación)
2. IMPARCIALIDAD (Art. 7: Igualdad de las partes e imparcialidad de los mediadores)
3. NEUTRALIDAD (Art. 8)
4. CONFIDENCIALIDAD (Art. 9)
5. LAS PARTES (ART. 10)

## **4. CLÁUSULAS Y CONVENIOS DE MEDIACIÓN.**

Vid. Anexo con las principales Instituciones nacionales e internacionales y sus cláusulas.

## **5. EL PERFIL DEL MEDIADOR Y LAS TÉCNICAS DE MEDIACIÓN**

### **5.1. ESTATUTO DEL MEDIADOR: Importancia de la profesionalización:** Título III de la Ley española de Mediación: Ley 5/2012, de 6 de julio: ESTATUTO DEL MEDIADOR (Arts. 11 al 15)

#### **5.1.1. Regulación: TÍTULO III Estatuto del mediador:**

**Artículo 11. Condiciones para ejercer de mediador.**

**Artículo 12. Calidad y autorregulación de la mediación.**

**Artículo 13. Actuación del mediador.**

**Artículo 14. Responsabilidad de los mediadores.**

## Artículo 15. Coste de la mediación.

### 5.1.2. El rol de la mediación

Consiste en facilitar una discusión centrada en los intereses, mediante técnicas relativas al proceso y la comunicación entre las partes, que permita desvelar las preocupaciones y problemas de las partes, e implicándolas en la búsqueda de soluciones y acuerdos.

### 5.1.3. Rol del mediador/a:

- Mejora la comunicación entre las partes.
- Ayuda a definir claramente su problema.
- Ayuda a comprender los intereses de cada parte.
- Ayuda a generar opciones para solucionar la disputa.
- No impone una solución al problema y hace que sean las partes las que decidan.

### 5.1.4. Funciones del mediador/a:

- Reducir la tensión.
- Facilitar la comunicación entre las partes.
- Ayudar en la formulación de propuestas positivas y acuerdos, como parte del proceso o como su culminación.
- Escuchar para promover la reflexión de las personas sometidas a presiones y conflictos.
- Generar confianza en las soluciones de las partes.
- Derivar los casos hacia otros profesionales cuando la mediación resulte ineficaz.

## 5.2. LAS TÉCNICAS DE MEDIACIÓN.

### 5.2.1. TÉCNICAS Y HABILIDADES DE MEDIACIÓN. TÉCNICAS Y HABILIDADES NECESARIAS:

- **Escucha activa empática o “parafrasear”:** Recoger la información expresada por las partes, ponerla en sus propias palabras y devolverla a los emisores, recogiendo tanto el contenido como las emociones expresadas.
- **Reenmarcación de frases negativas o “reformulación” o “reencuadre”:** Consiste en una paráfrasis en la que se eliminan los comentarios dañinos, desagradables o negativos (ataques personales, descalificaciones, insultos, mentiras, tergiversaciones, ataques al mediador, etc.). Es muy importante para el “control de la ira”.

- **Realizar preguntas.**
  - Es muy importante que el mediador pregunte para permitir expresar intereses, deseos, objetivos, etc., que en ocasiones las partes no dicen abiertamente.
  - Es fundamental que las preguntas sean “abiertas”, y evitar las “cerradas”.
  
- **Equilibrar el poder.**
  - En las situaciones donde el desequilibrio de poder es muy elevado (y/o insalvable), hay que determinar la viabilidad de la mediación.
  - Si ésta es factible, aunque existan desequilibrios de poder, el mediador ha de procurar que la parte “débil” se sienta segura y pueda expresar y manifestar sus opiniones, deseos, etc., de manera que en el proceso el poder esté equilibrado.
  
- **Gestionar la ira y las emociones fuertes:**
  - Evitar la excesiva tensión, angustia, miedo o emociones “fuertes”.
  - Técnicas de afrontamiento: nombrar las emociones y tratar de atenuarlas buscando la causa subyacente.
  - Técnicas de “enfriamiento”: proponer descansos, recesos o sesiones por separado.
  - En todo momento, el mediador ha de controlar sus propias emociones y mantener la serenidad.
  
- **Resolver los estancamientos con intervenciones.**
  - Cuando la mediación se estanca, el mediador ha de buscar salidas: cambios de temas, cambios de espacio físico, invitación a participar a terceros o expertos, uso del humor.
  - Cuando el mediador propone alternativas, éstas han de ser neutrales y no inclinar hacia ningún lado.
  
- **Velar por la eficacia de los resultados del proceso.**
  - Velar por la calidad del acuerdo.
  - Mejorar las relaciones entre las partes, de manera que sean capaces por sí mismas de resolver disputas futuras.
  - Lograr la satisfacción y la confianza de las partes con la mediación.
  - Aunque no se alcance un acuerdo, estos resultados deben perseguirse siempre.
  
- **Intervenir de modo neutral con el contenido y asertivo con el proceso.**
  - El mediador ha de mantener la mayor neutralidad con los temas en disputa, sin inclinarse hacia una u otra parte o hacia soluciones propias.
  - Debe ser asertivo (no agresivo) con el proceso: cumplir con las pautas, respeto entre las partes, posibilitar la comunicación y expresión de los intereses de las partes, etc.

### 5.3.2. OTRAS ACTITUDES Y HABILIDADES:

- Capacidad de escucha y paciencia.
  - Capacidad de síntesis y de potenciación de las soluciones que propongan las partes.
  - Imparcialidad, a pesar de las ofensas que se hayan dirigido entre las partes.
  - Optimismo, capacidad de desarrollo de sentido del humor.
  - Habilidad para transmitir serenidad.
  - Sencillez en la expresión de lo que es y pretende lograr la mediación (controlar expectativas).
  - Sensibilidad ante las emociones de las personas, pero también capacidad para no dejarse influir por los intentos de las partes para que se ponga de su parte (“chantaje emocional”).
  - Confidencialidad.
  - Actitud ética: no “teórica”, sino con una actitud pragmática.
  - Tener conocimientos de los procesos psicosociales de los conflictos, de las relaciones interpersonales y de la comunicación (verbal y no verbal).
- Vinyamata (2003).

## 6. EL PROCESO DE MEDIACIÓN.

**Título IV de la Ley española de Mediación: Ley 5/2012, de 6 de julio (artículos 16 al 24)**

**UNA VEZ ACORDADA LA MEDIACIÓN CÓMO HACER PARA QUE ESTA VAYA BIEN:**

### **O EL PROCESO DE MEDIACIÓN: SUS FASES**

#### **Premediación:**

1. **Solicitud de inicio:** *Vid.*, muestra o guía Solicitud de Mediación AEADE y Formularios en la Guía de distintos Colegios de Abogados más los ejercicios que haremos en clases.
2. **Sesión informativa: INFORMACIÓN. MUESTRA O GUÍA:** Sesión informativa de mediación a través de internet (On-line) de la Asociación Madrileña de Mediadores (AMM) – Video-: <http://youtu.be/3efiMecQ1fk>
3. **Sesión constitutiva: acuerdo expreso de sometimiento a la mediación.**

#### **Mediación: Desarrollo de las SESIONES de mediación:**

- **Apertura:** del mediador y de las partes.
- **Comunicación:** entre las partes y con el mediador
- **Negociación:** desarrollo y evaluación de opciones posibles.
- **Cierre:** sin o con acuerdo. Acta final.
  - **Vid. Modelos de acuerdos y formularios (bibliografía de la guía y los trabajados en clases)**
  - **ELEVACIÓN A ESCRITURA PÚBLICA DE ACUERDO DE MEDIACIÓN:**  
**MINUTA DE ESCRITURA DE MEDIACIÓN INTERNA:**  
<http://www.notariosyregistradores.com/PERSONAL/NOTARIAS/documen>

○ ¿CÓMO INTERVIENE EL ABOGADO EN LAS FASES DEL PROCESO DE MEDIACIÓN?

○ **MEDIACIÓN INSTITUCIONAL:**

- Principales Instituciones nacionales de mediación
- ¿CÓMO ELEGIRLAS? Nacionales/Datos internacionales

**MEDIACIÓN AD HOC**

**FASES DE LA MEDIACIÓN:**

Es importante dar a conocer a las partes las pautas que han de seguirse en el proceso:

- Explicitar la aceptación de las partes de someterse al proceso (voluntariedad) y de aceptar al mediador, especificando que, en cualquier momento y si las partes así lo desean pueden abandonar la mediación.
- Conocer las posibilidades y los límites de la mediación.

No hay que olvidar que la mediación es un proceso ordenado pero a la vez sencillo y flexible que, a diferencia del proceso judicial en el que las alegaciones de las partes quedan limitadas a las pretensiones que son objeto del proceso sin que las partes puedan salirse del camino marcado, en la mediación son las partes las que van fijando, en función de sus intereses, todos los temas y cuestiones que consideren necesario tratar para gestionar y, en su caso, resolver el conflicto.

Sin embargo, a pesar de que la actual Ley de Mediación señala en su preámbulo que el proceso de mediación es sencillo y flexible y que permite que sean los sujetos implicados en la mediación los que determinen libremente sus fases fundamentales, es necesario puntualizar dicha afirmación, ya que será el propio mediador, o si hubiera co-mediación el equipo de mediación, los que determinen, caso por caso y según las circunstancias, las fases en las que se desarrolla el proceso de mediación. En este sentido, podemos distinguir las siguientes fases en el proceso de mediación:

**Así, las fases de la mediación son:**

1. **“Premediación”:** Introducción y “contrato” de mediación. Las partes reciben información sobre el proceso y se comprometen libremente a participar.
2. **Recogida y síntesis de la información.** Las partes comparten la información y expresan cómo les afecta y el modo en que están viviendo la situación.
3. **Identificación de los temas nucleares y acuerdo sobre el esquema o guión a seguir.** El mediador, con el acuerdo de las partes, establece una división de las partes del problema y el orden a seguir.
4. **Generación de ideas y opciones sin compromiso en los temas tratados.** El mediador facilita la discusión de manera que se planteen alternativas y aumente la flexibilidad.

#### **5. Negociación para encontrar soluciones *razonables u óptimas*.**

Las partes evalúan las alternativas y formulan acuerdos sobre los diversos temas en discusión.

**6. Recapitulación, acuerdo/s final/es y cierre.** El mediador agrupa los acuerdos parciales o finales y redacta el acuerdo, que ha de ser aceptado en sus términos y firmados por las partes.



¿Debe tener la mediación una duración determinada? La mediación como proceso flexible que es, no tiene una duración concreta y determinada. No obstante esta afirmación ha de ser matizada porque tampoco debe alargarse sine die. Lo normal es que su duración varíe en función del concreto proceso de negociación independientemente que este sea civil, mercantil, penal, penitenciario, internacional, etc... pero, en general, un proceso de mediación suele constar de unas seis sesiones como máximo, distribuyéndose en una sesión por semana, con lo que el proceso en general suele durar un mes y medio. Insistimos en que depende de cada proceso y situación concreta (Aunque suelen ser más breves y a veces ser resueltas en un día, no siempre será más breve una mediación mercantil que familiar, todo dependerá de las circunstancias concurrentes y concretas) El sentido general de la mediación es que ésta sea lo más concreta posible en consonancia con la flexibilidad del procedimiento. El art. 20 de nuestra Ley de Mediación señala, en este sentido, que la duración del procedimiento de mediación será lo más breve posible y sus actuaciones se concentrarán en el mínimo número de sesiones.

---

## **7. EL ACUERDO DE MEDIACIÓN Y SU EJECUCIÓN.**

- Terminación del procedimiento de mediación
  - Causas de terminación del procedimiento
  - Conservación del expediente de mediación
  - Acta final y cierre del proceso. Distinción con el acuerdo surgido del proceso de mediación.
- El acuerdo de mediación:



- La firma del acuerdo de mediación
- Requisitos de validez y contenido del acuerdo.
- Efectos del acuerdo de mediación.
- La acción de nulidad: ineficacia del acuerdo de mediación por las causas que invalidan los contratos
- La formalización del acuerdo de mediación como título ejecutivo
- **ELEVACIÓN A ESCRITURA PÚBLICA DE ACUERDO DE MEDIACIÓN:**
  - MINUTA DE ESCRITURA DE MEDIACIÓN INTERNA:  
<http://www.notariosyregistradores.com/PERSONAL/NOTARIAS/documentos/2012-modelo-escritura-mediacion.htm>
- - **¿Acuerdos vinculantes?** Existen diferentes opiniones al respecto. No obstante,

En el Anteproyecto de Ley de Mediación del Estado español, como principal novedad, los acuerdos de mediación sí eran directamente vinculantes (eficacia directa) Se pretendía que los acuerdos alcanzados por mediación se equipararían en su totalidad a las sentencias de los jueces y tribunales ordinarios. No obstante, la actual Ley de Mediación dio un paso atrás en este sentido. El art.23, informaba de su carácter vinculante pero que para ello se podría instar su elevación a escritura pública al objeto de configurar su acuerdo como título ejecutivo.

¿Qué eficacia jurídica tienen entonces los acuerdos alcanzados en mediación? Hay que distinguir entre los acuerdos alcanzados en Mediación extrajudicial y mediación judicial: Los acuerdos alcanzados en una MEDIACIÓN EXTRAJUDICIAL, aquella que se realiza sin que se haya iniciado ningún procedimiento judicial, tendrán la consideración de contrato o incluso de transacción extrajudicial con lo que vincularían a las partes. El art. 23.3 de la Ley de Mediación sobre asuntos civiles y mercantiles señala que el mediador informará a las partes del carácter vinculante del acuerdo. Pero, a mayor abundamiento se prevé en el art. 25, la posibilidad de elevar a escritura pública los acuerdos alcanzados en mediación para que alcancen el valor de título ejecutivo, encargando al notario la labor del control de que se cumplen los requisitos establecidos en la Ley y que el acuerdo no es contrario a derecho (vid. Supra: Modelo de elevación a escritura pública de



unacuerdo de  
mediación:<http://www.notariosyregistradores.com/PERSONAL/NOTARIAS/documentos/2012-modelo-escritura-mediacion.htm>

---

Los acuerdos alcanzados en un procedimiento de MEDIACIÓN INTRAJUDICIAL, es decir, cuando el procedimiento ya estuviera iniciado, las partes podrán solicitar al juez su homologación de acuerdo con lo que señala la Ley procesal civil (Vid. Sentencia 390/2011 de la Audiencia Provincial de Valladolid)

---

## 8. MEDIACIÓN EN CONFLICTOS TRANSFRONTERIZOS

- Mediación en conflictos transfronterizos mercantiles
- Mediación en conflictos transfronterizos civiles
- Últimas novedades y propuestas para la mediación transfronteriza en los secuestros internacionales de menores.
- Ejecución de acuerdos de mediación transfronterizos.

### RECOMENDACIONES PARA CALIDAD E INNOVACION EN LOS PROCESOS DE MEDIACION:

- Algunas lecturas de referencia:
  - Quintana García, Amparo: “Abogado y Mediación: Caminando juntos”, *Luris* 1, septiembre 2014.
  - García Álvarez, Rosario: “La mediación en asuntos civiles y mercantiles: Guía para abogados”, *Diario La Ley*, año XXXIII, número 7828, jueves, 29 de marzo de 2012.
  - Artículo “Morir de éxito en la mediación” Alfonso Fabregat Rosas. [http://www.lawyerpress.com/news/2013\\_05/0805\\_13\\_009.html](http://www.lawyerpress.com/news/2013_05/0805_13_009.html)
- Documentos varios sobre mediación del Foro Mundial Valencia 2012
- <http://www.worldmediationforum.com/volumen1.pdf>
- Legislación autonómica Mediación
- <http://www.mediacion.icav.es>
- Herramienta Mediare
- [www.ejustic.com](http://www.ejustic.com)

- SEMADISC UNIVERSIDAD CARLOS III
- [http://www.uc3m.es/portal/page/portal/actualidad\\_cientifica/noticias/semadisc](http://www.uc3m.es/portal/page/portal/actualidad_cientifica/noticias/semadisc)
- UNAF
- <http://unaf.org/publicaciones/mediacion-familiar-2/>
- <http://mediador.org/esp/>
- FUNDACION ATYME
- <http://www.atymediacion.es/Publicaciones.html>
- COMUNIDAD DE MADRID INSITUTO MADRILEÑO DE LA FAMILIA Y EL MENOR (IMFM) Publicaciones
- <http://www.madrid112.org/cs/Satellite?c=Page&cid=1109266101003&idConsejeria=1109266187278&idListConsj=1109265444710&idOrganismo=1109266227723&pagename=ComunidadMadrid%2FEstructura&pid=1331802501646&sm=1109266101003>
- Artículos sobre mediación On-line
- [http://www.lawyerpress.com/news/2013\\_05/1005\\_13\\_008.html](http://www.lawyerpress.com/news/2013_05/1005_13_008.html)
- <http://www.diariojuridico.com/especiales-2/la-mediacion-electronica-una-oportunidad-factible-ahora-en-espana.html>
- <http://www.diariojuridico.com/opinion/mediacion-electronica-una-realidad-que-llega-para-que-quedarse.html>

## INFORMACIÓN PRÁCTICA DE INTERÉS PARA LA MEDIACIÓN. LEGISLACIÓN

### Y FORMULARIOS ENLACES DE INTERÉS EN MATERIA DE MEDIACIÓN:

- **LEGISLACIÓN Y NORMATIVA SOBRE MEDIACIÓN –OBSERVATORIO DE LA JUSTICIA Y DE LOS ABOGADOS- ICAM-**
- **SOLICITUD DE MEDIACIÓN AEADE**
- **CÓDIGO DE CONDUCTA EUROPEO PARA MEDIADORES**
- **CEMED: Centro de Mediación y Solución de Conflictos.**  
[www.centromediación.org](http://www.centromediación.org)
- **GUÍA DE MEDIACIÓN PARA ABOGADOS:** Rosario García Álvarez: “La mediación en asuntos civiles y mercantiles: Guía para abogados”, *Diario La Ley*, año XXXIII, número 7828, jueves, 29 de marzo de 2012.
- **Asociación Madrileña de Mediadores (AMMI):**  
<http://www.ammediadores.es/nueva/>
- **MedialICAM:** Centro de Mediación del Ilustre Colegio Oficial de Abogados de Madrid. Paseo de la Castellana, nº 153, 10º B, 28046, Madrid. Teléfono: 91 5715496. [mediación@icam.es](mailto:mediación@icam.es), [www.mediaicam.es](http://www.mediaicam.es)

### MODELOS Y FORMULARIOS PARA LA PRÁCTICA DE MEDIACIÓN

- Los **modelos y formularios** que aparecen en las siguientes obras (Bibliografía actualizada 2014):
  - AAVV, *Prácticum de Mediación*, Editorial Thomson Reuters Aranzadi, Madrid, 2014.

- AAVV, *Guía Práctica de Mediación: 100 preguntas y respuestas para abogados*, Editorial Tirant lo Blanch: Guías prácticas, Madrid, 2013.
  - AAVV, *Mediación y Resolución de conflictos: Técnicas y Ámbitos*, obra dirigida por Helena Soletto, Editorial Tecnos, Madrid, 2012. Premio 2012 a la mejor publicación en Mediación AMMI-Revista de Mediación.
  - MUNNÉ CATARINA, F y VIDAL TEIXIDÓ, A., "La Mediación. Resolución Pacífica de Conflictos. Régimen Jurídico y eficacia procesal", La Ley, 2013.
- **DOCUMENTACIÓN PARA LA PRÁCTICA DE LA MEDIACIÓN EN EL ÁMBITO CIVIL Y MERCANTIL:**

FORMULARIOS MODELO DEL CMICAV (Centro de mediación del Ilustre Colegio de Abogados de Valencia): <http://www.mediacion.icav.es/>

- Solicitud de mediación en el ámbito civil y mercantil
- Solicitud para participar en el Programa de Mediación en el ámbito Familiar, Civil y Mercantil del CMICAV
- Atender e informar sobre la mediación: Sesiones Informativas del CMICAV
- Solicitud de Mediación en el ámbito hipotecario
- Acta de inicio y aceptación de la mediación familiar

- Acta constitutiva y de aceptación de la mediación civil y mercantil
- Acta final de Mediación
- Cuestionario satisfacción de usuarios

- **DOCUMENTACIÓN PARA LA PRÁCTICA DE LA MEDIACIÓN FAMILIAR (Y CIVIL NO FAMILIAR):**

FORMULARIOS MODELO DEL DEPARTAMENT DE JUSTICIA DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA

<http://www20.gencat.cat/portal/site/Justicia/menuitem.e6cd25a43dcc91b6bd6b6410b0c0e1a0/?vgnextoid=5dcbf31f87203110VgnVCM1000008d0c1e0aRCRD&vgnnextchannel=5dcbf31f87203110VgnVCM1000008d0c1e0aRCRD&vgnnextfmt=default>

- Solicitud de mediación familiar
- Anexo a la solicitud de mediación familiar Solicitud de mediación civil (no familiar)
- Anexo a la solicitud de mediación civil (no familiar) Acta inicial y de aceptación de la mediación familiar
- Acta inicial y de aceptación de la mediación civil (no familiar) Acta final de la mediación
- Hoja de firmas
- Cuestionario estadístico para las personas que han intervenido en la mediación

- **ELEVACIÓN A ESCRITURA PÚBLICA DE ACUERDO DE MEDIACIÓN:**

- MINUTA DE ESCRITURA DE MEDIACIÓN INTERNA:

<http://www.notariosyregistradores.com/PERSONAL/NOTARIAS/documento>

[s/2012-modelo-escritura-mediacion.htm](#)

### **Sentencias del Tribunal Supremo**

- Sentencia núm. 527/2009 de 2 de julio. Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª).
- Sentencia núm. 537/2009 de 3 de julio. Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª).
- Sentencia núm. 129/2010 de 5 de marzo. Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª).
- Sentencia núm. 324/2010 de 20 de mayo. Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª).
- Sentencia núm. 109/2011 de 2 de marzo. Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª).

### **Sentencias del Tribunal Superior de Justicia**

- Sentencia núm. 2008/29 de 31 de julio de 2008. Tribunal Superior de Justicia de Cataluña.
- Sentencia núm. 2012/18 de 23 de febrero. Tribunal Superior de Justicia de Cataluña.
- 
- Sentencia núm. 2013/6386 de 30 de mayo. Tribunal Superior de Justicia de Cataluña.
- . Sentencia núm. 2013/8311 de 9 de diciembre. Tribunal Superior de Justicia de Murcia.
- Sentencia núm. 2014/6670 de 2 de octubre. Tribunal Superior de Justicia de Cataluña.
- 
- Sentencia núm. 2013/6386 de 30 de mayo. Tribunal Superior de Justicia de Cataluña.
- 
- Sentencia núm. 2014/6670 de 2 de octubre. Tribunal Superior de Justicia de Cataluña.
- Sentencia núm. 2015/1154 de 25 de marzo. Tribunal Superior de Justicia de Madrid

### **Sentencias de las Audiencias Provinciales**

- Sentencia 2014/220687 de la Audiencia Provincial de Pontevedra, de 24 de julio de 2014.
- Sentencia 2019/280 de la Audiencia Provincial de Barcelona, de 30 de abril de 2019.
- Sentencia 2011/390 de la Audiencia Provincial de Valladolid, de 27 de diciembre de 2011.
- Sentencia 2012/30 de la Audiencia Provincial de Álava, de 6 de febrero.
- Sentencia 2012/50 de la Audiencia Provincial de Gijón, de 26 de abril de 2012.
- Sentencia 2012/15 de la Audiencia Provincial de Guadalajara, de 6 de marzo de 2012.
- Sentencia 2917/17 de la Audiencia Provincial de Madrid, de 2 de enero de 2017.
- Sentencia 2018/70 de la Audiencia Provincial de Valencia, de 1 de enero de 2018.

## JURISPRUDENCIA EN MEDIACIÓN