

Mediación y Conciliación: Negociando Fallos, No Contratos. Y si incumplen ..., La fuerza de un título ejecutivo.



Arturo Ortiz

En mi práctica reciente como mediador de AOH Mediadores, he identificado un patrón recurrente que limita la eficacia de muchos procesos conciliatorios y de mediación prejudicial: los abogados, expertos en derecho contractual y procesal, tienden a abordar estos procesos desde la lógica y estructura propias de la negociación contractual. Esto no solo ralentiza, sino que a menudo dificulta considerablemente alcanzar acuerdos efectivos y rápidos.

Para entender la raíz de esta confusión es fundamental clarificar que la mediación y la conciliación no son procesos destinados a negociar contratos llenos de garantías, cláusulas penales o contra-garantías. Se trata más bien

de anticipar un resultado que, en última instancia, tendría lugar tras un largo y desgastante proceso judicial..

Es importante subrayar que los acuerdos alcanzados en mediación o conciliación gozan de una eficacia jurídica equiparable al fallo de una sentencia judicial. De hecho, estos acuerdos son directamente ejecutivos, constituyendo auténticos títulos ejecutivos que, en caso de incumplimiento, permiten su inmedia-

ta ejecución sin necesidad de procedimientos adicionales. Esta característica esencial del acuerdo mediado o conciliado parece no estar plenamente integrada en la práctica habitual de muchos abogados e incluso mediadores que, quizá de manera involuntaria,



aplican criterios contractuales en contextos donde lo que realmente se está negociando es una solución prejudicial con valor equiparable a una sentencia firme.

Recientemente, para ejemplificar con claridad este punto en una de mis mediaciones, decidí hacer un ejercicio visual y práctico con los abogados y conciliados participantes. Preparé una presentación con un fallo judicial tomado de una sentencia real en un caso similar al que estábamos mediando. Sustituí los nombres reales por puntos suspensivos, indicando así cómo, en la práctica, el contenido sustancial del fallo judicial no difería sustancialmente del acuerdo potencial que ya estábamos considerando en la mesa de mediación.

Esto es lo que les enseñe, obtenido del CENDOJ que iban a obtener en el mejor de los casos, ni más ni menos:

ESTIMAR íntegramente la demanda interpuesta por Dña. María y de D.Juan, contra D. Pedro, contra Dña. Agueda, y contra D Andres; en virtud de lo cual, debo acordar y acuerdo



los siguientes extremos: 1º) La extinción del condominio pro indiviso que corresponde a las partes sobre las fincas descritas en el Fundamento de Derecho Tercero.

2º) La venta en pública subasta de los anteriores inmuebles por el precio que resulte de la tasación de los mismos (salvo acuerdo en el precio de todas las partes), siempre que ninguno de los condóminos manifieste su voluntad de adjudicarse dicho inmueble por dicho precio, abonando a los demás la parte del precio que les corresponde a cada uno de ellos de acuerdo con los porcentajes que tengan en dicha propiedad.

3º) El precio que se obtenga, ya sea por su adjudicación a una de las partes o a un tercero en la subasta pública (en la que están autorizados a licitar), se repartirá entre las partes de acuerdo con el porcentaje que les corresponda en dicha propiedad.

Mi pregunta para los participantes fue sencilla y directa: ¿Qué les impide llegar ahora a este mismo resultado, evitando tres o cinco años de proceso judicial y todo el



desgaste emocional asociado? Este ejercicio produjo un efecto revelador. Tanto abogados como conciliados comprendieron que no se trataba de construir un contrato sólido, que también se puede hacer, desde la lógica de garantías cruzadas, cláusulas penales ni otras herramientas contractuales, sino de cerrar un conflicto con la eficacia y rapidez propias de un fallo firme.

Este cambio de perspectiva permitió desbloquear el proceso y llegar a un acuerdo satisfactorio para todas las partes, que como todo traje a medida fue un poco más complejo. Los participantes captaron finalmente que el acuerdo mediado no requiere necesariamente una construcción contractual compleja, precisamente porque no es un contrato tradicional, sino un mecanismo prejudicial cuya ejecución está garantizada de forma inmediata, y que en caso de no alcanzar un acuerdo, basta con firmar lo que decía el fallo de la sentencia que les enseñe

Es fundamental que esta distinción se integre plenamente en la cultura jurídica de la mediación. Como mediadores, debemos ser capaces de comunicar con claridad que nuestro rol no es facilitar contratos, sino facilitar acuerdos resolutivos con el mismo valor ejecutivo que una sentencia judicial. El valor añadido de es-



tos acuerdos no reside en la sofisticación jurídica de cláusulas complejas, sino en la eficacia, rapidez y certeza que aportan.

A modo de conclusión, subrayar esta perspectiva en los procesos de mediación y conciliación permitirá aprovechar plenamente el potencial de estos mecanismos alternativos de solución de conflictos. El objetivo final siempre debe ser anticipar y evitar procesos judiciales largos, costosos y emocionalmente desgastantes, ofreciendo soluciones inmediatas con plena garantía de ejecutividad. Esta es, sin duda, la esencia verdadera de la mediación prejudicial: negociar fallos anticipados, no contratos diferidos.



Arturo Ortiz