



RECOMENDACIONES PARA LA ABOGACÍA EN LA MEDIACIÓN





GUÍA DE RECOMENDACIONES EN LA GESTIÓN DE LOS CONFLICTOS A TRAVÉS DE LA MEDIACIÓN

Desde la entrada en vigor de la Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles la Mediación se inserta en la profesión de abogado que, encaminada a la defensa de los intereses de sus clientes, incluye entre otras, la participación en los procesos de gestión de conflictos diferentes al litigio entre los que destaca -por su eficiencia y flexibilidad- la propia mediación.

La Abogacía debe conocer el contenido y alcance del proceso de mediación, como una herramienta más al servicio del cliente, tanto en su vertiente intrajudicial como extrajudicial.

El objeto de este documento es analizar la intervención de la Abogacía en el procedimiento de mediación para la mejor defensa de los intereses de sus clientes.



1

EL PAPEL DEL ABOGADO DE PARTE EN LA FASE PREVIA A LA MEDIACIÓN

- **A.** La Abogacía, desde el conocimiento y la formación necesaria, habrá de realizar un **análisis** detallado del conflicto para recomendar a sus clientes el mecanismo adecuado de resolución de conflictos entre los que se encuentra el procedimiento de mediación.
- **B.** Se recomienda tomar en consideración los **elementos diferenciadores** de los diversos mecanismos (vía judicial, arbitraje, negociación, derecho colaborativo, mediación...), sus principios y garantías y, esencialmente, la flexibilidad, la voluntariedad, el grado de autocomposición, el papel de los terceros y la confidencialidad y su ajuste a las necesidades e intereses de sus clientes.
- **C.** Se recomienda partir de la valoración sobre la disponibilidad del **objeto del conflicto** por las partes y la no prohibición o regulación sobre el proceso de mediación en la materia concreta para preparar el proceso mediante:
 - I. La recopilación de hechos básicos y actuaciones previas de comunicación o negociación sobre el conflicto y propuestas previas de las partes.
 - II. La determinación del nivel en el que se encuentra conflicto.
 - III. El análisis de los intereses y costes (dinero, tiempo, reputación y costes ocultos) de ambas partes.
 - IV. La realización de un análisis de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de ambas partes.
- **D.** Se recomienda completar el expediente siempre con una valoración de la mejor, la peor y la más probable **alternativa** a un acuerdo negociado de ambas partes.
- **E.** Complementariamente resultará útil como información el manejo de los criterios utilizados en los anexos de la **“Guía para la práctica de la mediación intrajudicial” del CGPJ.**



- **F.** La Abogacía facilitará, en todo caso, a sus clientes **información sobre la mediación** teniendo como referencia el contenido mínimo previsto en el artículo 17 de la Ley 5/12 de mediación en asuntos civiles y mercantiles relativo a la sesión informativa.

Se recomienda asegurarse que el cliente comprende las características del procedimiento de mediación (costes, tiempo, voluntariedad, posibilidad de renunciar,...)
- **G.** Resulta conveniente que la Abogacía **acompañe a los clientes** a las sesiones informativas, especialmente en supuestos de derivación judicial.
- **H.** La Abogacía **participará activamente** en la selección de la institución de mediación y del perfil (formación, experiencia y estilo de mediación) del mediador o mediadores necesarios y adecuados al conflicto de sus clientes. En los supuestos de mediación intrajudicial se estará a lo dispuesto en los convenios y protocolos acordados.
- **I.** Los abogados de las partes promoverán la **colaboración con el mediador** elegido o designado para el cumplimiento de los tiempos, plazos y costes presupuestados inicialmente para el proceso.
- **J.** La Abogacía diseñará la **estrategia del procedimiento** de mediación con su cliente y asesorará en todo momento a su cliente sobre la necesidad de redefinirla según avance dicho proceso. La Abogacía acompañará, orientará y asesorará a su cliente en el proceso de mediación.
- **K.** La Abogacía recogerá en su hoja de encargo el **devengo de importes** suficientes y adecuados por sus actuaciones como director de la gestión del conflicto y su participación en los procesos de mediación siendo recomendable la incorporación en dichas hojas de encargo de cláusula de remisión a mediación de las controversias relativas a honorarios profesionales.



Fase previa a la mediación



2

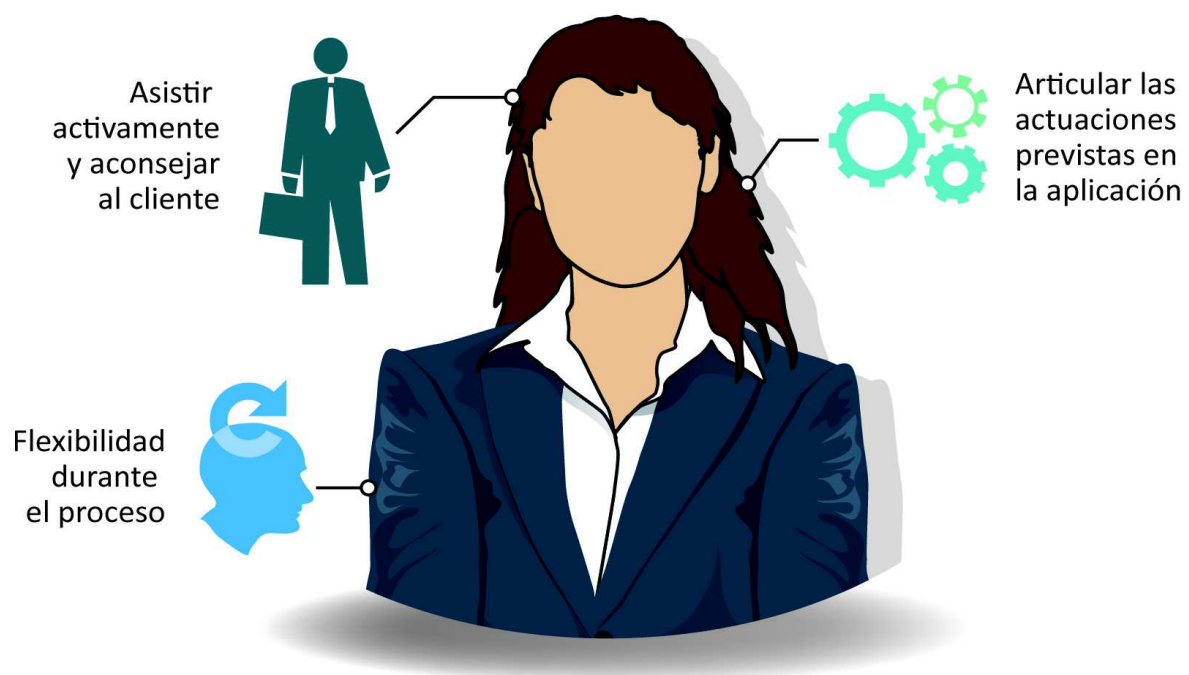
EL PAPEL DEL ABOGADO DE PARTE DURANTE LA MEDIACIÓN

- **A.** El Abogado de parte **asistirá activamente a su cliente** durante todo el procedimiento de mediación **aconsejándole** en cada momento y valorando que el resultado se ajuste a la legalidad, y estrategias diseñadas, supervisando el contenido de los acuerdos con carácter previo a su firma.



- **B.** La asistencia activa de la Abogacía podrá comprender, según las circunstancias y **la flexibilidad necesaria que rige el proceso**, desde la preparación del cliente para las sesiones de mediación hasta la participación en las mismas, como asesor de parte, acompañando y asesorando al cliente cuando así se haya diseñado el proceso según el objeto del conflicto y la voluntad de dichos clientes, así como la representación del cliente cuando este sea una persona jurídica y se encuentre debidamente apoderado.
- **C.** El Abogado de parte **articulará**, cuando se haya iniciado un procedimiento judicial sobre el conflicto objeto del proceso de mediación, cuantas **actuaciones** se encuentran **previstas en la normativa de aplicación** en lo referente a la solicitud al órgano judicial de derivación del proceso a mediación, suspensión de plazos o solicitud de declinatoria, siempre que aquellas resulten beneficiosas para el interés de su cliente.

Durante la mediación





3 EL PAPEL DEL ABOGADO DE PARTE TRAS FINALIZAR EL PROCEDIMIENTO DE LA MEDIACIÓN

- **A. Dotar de forma jurídica los acuerdos alcanzados** en el procedimiento de mediación, cuando fueran necesarios.
- **B. Instar**, en su caso, **la homologación judicial** de los acuerdos alcanzados.
- **C. Asesorar al cliente** a los efectos de **configurar**, en su caso, **el acuerdo** como título ejecutivo.
- **D.** Asesorar al cliente en el **seguimiento del cumplimiento** de los acuerdos informando acerca de la firma de solucionarlo tanto judicial como extrajudicialmente.

Tras la mediación



