

MODELO ORIENTATIVO PARA INVITACIÓN A NEGOCIAR art. 10.2 LO 1/2025

Datos de la persona que invita o solicita negociar (1)

Apellidos y nombre/razón social y representante		NIF/CIF
Domicilio (calle, número, piso y puerta)		
Población	Provincia	Código Postal
Teléfonos de contacto		Correo electrónico

Datos del Abogado que le asiste: Apellidos y nombre, teléfono, correo electrónico, dirección, núm. de colegiado.

Datos de la persona a la que se invita o solicita negociar

Apellidos y nombre/razón social y representante		NIF/CIF
Domicilio (calle, número, piso y puerta)		
Población	Provincia	Código Postal
Teléfonos de contacto		Correo electrónico

Datos del Abogado que le asiste: Apellidos y nombre, teléfono, correo electrónico, dirección, núm. de colegiado.

AVISO IMPORTANTE:

Artículo 13 del Código Deontológico: «Relaciones con la parte contraria. 1. La relación y comunicación con la parte contraria, cuando conste que dispone de defensa o asesoramiento letrados, **se deberá mantener siempre con el compañero o compañera, a menos que se autorice expresamente por éstos el contacto directo. 2. Si la parte contraria no estuviese asistida por profesional de la Abogacía, el interviniente deberá evitar toda clase de abuso y abstenerse de cualquier acto que determine una lesión injusta. En todo caso, le recomendará que designe profesional de la Abogacía», en igual sentido el art. 53 EGAE.**

modelo orientativo para invitación a negociar art. 10.2 LO 1/2025

Muy señores míos.

Con carácter previo al inicio de acciones legales contra usted/es por la controversia que más abajo se describe y de conformidad con el art. 5 de la LO 1/20205, le remito **invitación para negociar y (en su caso) propuesta de acuerdo**.

Descripción del objeto de la controversia

Descripción de la propuesta de acuerdo (en su caso):

Se entenderá que se ha producido la terminación del proceso sin acuerdo si transcurrieran treinta días naturales a contar desde la fecha de recepción de la presente invitación de negociación sin que se mantenga la primera reunión o contacto dirigido a alcanzar un acuerdo o no se obtenga respuesta por escrito (art. 10 LO 1/2025).

MODELO ORIENTATIVO PARA INVITACIÓN A NEGOCIAR art. 10.2 LO 1/2025

Se advierte que la presente comunicación podrá ser usada en juicio y no está sujeta a secreto profesional (arts. 16 LODD, 22, 23, 60 y 125.a).i EGAE, 26, 27 y 45.a).i EC-2023 y 5 CD).

Lugar, fecha, Firma de la persona requirente y del abogado/a

CLÁUSULA SOBRE PROTECCIÓN DE DATOS (art. 9.4 LO 1/2025)

Los tratamientos de datos de carácter personal de las personas físicas se realizarán con estricta sujeción a lo dispuesto en el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento general de protección de datos), y en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

(1)

Artículo 7 Efectos de la apertura del proceso de negociación y de su terminación sin acuerdo.

1. La solicitud de una de las partes dirigida a la otra para iniciar un procedimiento de negociación a través de un medio adecuado de solución de controversias, en la que se defina adecuadamente el objeto de la negociación, **interrumpirá la prescripción o suspenderá la caducidad de acciones** desde la fecha en la que conste el intento de comunicación de dicha solicitud a la otra parte en el domicilio personal o lugar de trabajo que le conste a la persona solicitante, o bien a través del medio de comunicación electrónico empleado por las partes en sus relaciones previas.

La interrupción o la suspensión se prolongará hasta la fecha de la firma del acuerdo o de la terminación del proceso de negociación sin acuerdo.

El cómputo de los plazos se reiniciará o reanudará respectivamente en el caso de que no se mantenga la primera reunión dirigida a alcanzar un acuerdo o no se obtenga respuesta por escrito en el plazo de treinta días naturales a contar desde la fecha de recepción de la solicitud de negociación por la parte a la que se dirige, o desde la fecha del intento de comunicación, si dicha recepción no se produce.

En el caso de que alguna propuesta concreta de acuerdo no tenga respuesta por la contraparte en el plazo de treinta días naturales desde la fecha de recepción, se reiniciará o reanudará respectivamente el cómputo de plazos.

3. En el caso de que la solicitud inicial de negociación no tenga respuesta o bien de que el proceso negociador finalice sin acuerdo, las partes deberán formular la demanda dentro del plazo de un año a contar, respectivamente, desde la fecha de recepción de la solicitud de negociación por la parte a la que se haya dirigido la misma o, en su caso, desde la fecha de terminación del proceso de negociación sin acuerdo, para que pueda entenderse cumplido el requisito de procedibilidad.

Si se hubieran acordado medidas cautelares durante la tramitación del proceso negociador, las partes deberán presentar la demanda ante el mismo tribunal que conoció de aquellas en los veinte días siguientes desde la terminación del proceso negociador sin acuerdo o desde la fecha en que deba entenderse finalizado el proceso de negociación sin acuerdo conforme a esta ley.

Si las medidas cautelares se hubieran acordado antes del inicio del proceso negociador, el plazo de veinte días para presentar la demanda se suspenderá y reanudará, respectivamente, en los términos previstos en el apartado 1.

4. Si se iniciara un proceso judicial con el mismo objeto que el de la previa actividad negociadora intentada sin acuerdo, los tribunales deberán tener en consideración la colaboración de las partes respecto a la solución consensuada y el eventual abuso del servicio público de Justicia al pronunciarse sobre las costas o en su tasación, y asimismo para la imposición de multas o sanciones previstas, todo ello en los términos establecidos en la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

Artículo 9 Confidencialidad y protección de datos

1. El proceso de negociación y la documentación utilizada en el mismo son confidenciales, salvo la información relativa a si las partes acudieron o no al intento de negociación previa y al objeto de la controversia.

MODELO ORIENTATIVO PARA INVITACIÓN A NEGOCIAR ART. 10.2 LO 1/2025

La obligación de confidencialidad se extiende a las partes, a los abogados o abogadas intervinientes y, en su caso, a la tercera persona neutral que intervenga, que quedarán sujetos al deber y derecho de secreto profesional, de modo que ninguno de ellos podrá revelar la información que hubieran podido obtener derivada del proceso de negociación.

2. En particular, las partes, los abogados o abogadas y la tercera persona neutral no podrán declarar o aportar documentación derivada del proceso de negociación o relacionada con el mismo ni ser obligados a ello en un procedimiento judicial o en un arbitraje, excepto:

a) Cuando todas las partes de manera expresa y por escrito se hayan dispensado recíprocamente o al abogado o abogada o a la tercera persona neutral del deber de confidencialidad.

b) Cuando se esté tramitando la impugnación de la tasación de costas y solicitud de exoneración o moderación de las mismas según lo previsto en el artículo 245 de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil y a esos únicos fines, sin que pueda utilizarse para otros diferentes ni en procesos posteriores.

c) Cuando, mediante resolución judicial motivada, sea solicitada por los jueces y juezas del orden jurisdiccional penal.

d) Cuando sea necesario por razones de orden público, en particular cuando así lo requiera la protección del interés superior del menor o la prevención de daños a la integridad física o psicológica de una persona.

En consecuencia, y salvo dichas excepciones, si se pretendiese por alguna de las partes la aportación como prueba en el proceso de la información confidencial, no será admitida por los tribunales por aplicación de lo dispuesto en el artículo 283.3 de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

3. En caso de que se revele información o se aporte documentación en infracción de lo dispuesto en este artículo, la autoridad judicial la inadmitirá y dispondrá que no se incorpore al expediente, sin perjuicio, además, de la responsabilidad que dicha infracción genere en los términos previstos en el ordenamiento jurídico.

Artículo 10 Acreditación del intento de negociación y terminación del proceso sin acuerdo

1. A los efectos de acreditar que se ha intentado una actividad negociadora previa y cumplir el requisito de procedibilidad, dicha actividad negociadora o el intento de la misma deberá ser recogida documentalmente.

2. Si no hubiera intervenido una tercera persona neutral, la acreditación se cumplirá mediante cualquier documento firmado por ambas partes en el que se deje constancia de la identidad de las mismas y, en su caso, de las personas profesionales o expertas que hayan participado asesorándolas, la fecha, el objeto de la controversia, la fecha de la reunión o reuniones mantenidas, en su caso, y la declaración responsable de que las dos partes han intervenido de buena fe en el proceso. **En su defecto, podrá acreditarse el intento de negociación mediante cualquier documento que pruebe que la otra parte ha recibido la solicitud o invitación para negociar o, en su caso, la propuesta, en qué fecha, y que ha podido acceder a su contenido íntegro.**

...

4. Se entenderá que se ha producido la terminación del proceso sin acuerdo:

a) Si transcurrieran treinta días naturales a contar desde la fecha de recepción de la solicitud inicial de negociación por la otra parte y no se mantuviera la primera reunión o contacto dirigido a alcanzar un acuerdo o no se obtenga respuesta por escrito.

b) Si, una vez iniciada la actividad negociadora, transcurrieran treinta días desde que una de las partes haga una propuesta concreta de acuerdo a la otra, sin que se alcance acuerdo ni se obtenga respuesta por escrito. El plazo de treinta días comenzará a contar desde la fecha de recepción de la propuesta concreta de acuerdo.

c) Si transcurrieran tres meses desde la fecha de celebración de la primera reunión sin que se hubiera alcanzado un acuerdo. No obstante lo anterior, las partes tienen derecho a continuar de mutuo acuerdo con la actividad negociadora más allá de dicho plazo.

d) Si cualquiera de las partes se dirige por escrito a la otra dando por terminadas las negociaciones, quedando constancia del intento de comunicación de ser esa su voluntad.

Artículo 14 Medios adecuados de solución de controversias en vía no jurisdiccional con regulación especial

1. A los efectos de cumplir el **requisito de procedibilidad** para la iniciación de la vía jurisdiccional, y sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 5.1, las partes podrán acudir a cualquiera de las modalidades de negociación previa reguladas en este capítulo, a la mediación regulada en la Ley 5/2012, de 6 de julio, o a cualquier otro medio adecuado de solución de controversias previsto en otras normas. **En particular, las partes podrán cumplir dicho requisito mediante la negociación directa o, en su caso, a través de sus abogados o abogadas**, así como a través de un proceso de Derecho colaborativo.