

QUÉ MASC ELEGIR

TABLA COMPARATIVA ENTRE LOS PRINCIPALES MASC REGULADOS EN LA LO 1/2025

Además de la negociación entre partes admitida en el artículo 5.1 párrafo 2, la Ley Orgánica 1/2025 menciona expresamente la siguiente tipología de MASC:

- Conciliación
- Mediación
- Oferta Vinculante Confidencial
- Arbitraje
- Proceso de Derecho colaborativo

A continuación se muestran las principales diferencias entre unas y otras, agrupadas en un total de 22 criterios.

Se trata de reglas generales que responden a criterios a veces subjetivos y de una casuística variable por naturaleza, por lo que hay que interpretarlas con las necesarias cautelas

Criterio	Conciliación privada	Mediación	Arbitraje	Oferta Vinculante Confidencial	Proceso colaborativo
1. Naturaleza del procedimiento	Voluntaria, aunque en algunos casos puede ser obligatoria como trámite previo a la vía judicial.	Siempre voluntaria, basada en el acuerdo de las partes para participar.	Voluntaria en su inicio (se firma un convenio arbitral), pero vinculante una vez aceptado el arbitraje.	Voluntaria, ya que depende de la voluntad de las partes presentar o aceptar la oferta.	Voluntario, con compromiso mutuo de las partes y sus abogados de no acudir a la vía judicial mientras dure el proceso.
2. Marco legal (Además de la LO 1/2025)	Regulada principalmente por leyes procesales civiles y laborales, así como normativas específicas según la jurisdicción	Ley de Mediación en Asuntos Civiles y Mercantiles (Ley 5/2012 en España) y normativa autonómica en algunos casos.	Ley de Arbitraje (Ley 60/2003 en España)	Novedad legislativa, aunque tiene ciertos paralelismos con la oferta motivada de la Ley 35/2015	Novedad legislativa, aunque de general uso en muchos países, sobre todo de cultura anglosajona
3. Ámbito de aplicación	Civil, mercantil, laboral, primordialmente	Civil y familia, mercantil, familiar, comunitario, penal, laboral, etc.	Civil, mercantil, laboral (en conflictos colectivos), internacional comercial	Civil y mercantil	Civil y familia, Mercantil, laboral (sin perjuicio de la justicia restaurativa en materia penal)
4. Intervención de terceros	Conciliador, generalmente un funcionario público o un profesional designado.	Mediador neutral y capacitado, que facilita la comunicación y el acuerdo.	Árbitro o tribunal arbitral, designado por las partes o por el Colegio	No hay intervención de terceros, es una oferta directa entre las partes, sin perjuicio del papel del colegio como facilitador del proceso y certificador de su celebración.	Necesariamente abogados, trabajando en equipo para lograr un acuerdo colaborativo.
5. Resultado	Acta de la comparecencia: Avenencia vinculante entre las partes. Tiene fuerza ejecutiva si es judicial, notarial o registral. O no avenencia	Acta final del proceso: Acuerdo vinculante entre las partes. O no acuerdo	Vinculante, con fuerza ejecutiva equiparable a una sentencia judicial.	Vinculante si la oferta es aceptada lisa y llanamente por la otra parte. O no aceptación. Puede dar lugar a un proceso de negociación posterior (contraoferta)	Acuerdo vinculante entre las partes. Contrato firmado, elevable a escritura pública u homologación judicial
6. Confidencialidad	Variable según la normativa, pero generalmente confidencial.	Siempre confidencial, protegida por la ley.	Generalmente confidencial, salvo que las partes acuerden lo contrario.	Como su nombre indica, confidencial por naturaleza.	Totalmente confidencial, preservando la privacidad de las negociaciones y acuerdos.

Criterio	Conciliación privada	Mediación	Arbitraje	Oferta Vinculante Confidencial	Proceso colaborativo
7. Participación de las partes	Directa, con o sin asistencia letrada.	Directa, con o sin asistencia letrada.	Directa, con asistencia letrada	Directa, con o sin asistencia letrada.	Directa y activa, con los abogados colaborando estrechamente en la negociación.
8. Flexibilidad del procedimiento	Relativamente rígido, suele seguir un procedimiento establecido en la normativa procesal.	Muy flexible, adaptado a las necesidades de las partes y a la naturaleza del conflicto	Puede ser flexible en cuanto a la fijación de reglas procesales, pero una vez iniciada la fase probatoria, el procedimiento es más rígido.	Alta flexibilidad en la formulación de la oferta y sus términos. Requiere recepción	Máxima flexibilidad, ya que las partes diseñan el proceso junto con sus abogados.
9. Costes asociados	Gratuita si es procesal. Generalmente bajos, salvo que se realice en Notaría o Registro, dependiendo de la cuantía del acuerdo.	Moderados, dependiendo de los honorarios del mediador y la duración del proceso	Elevados, incluyendo honorarios de los árbitros, tasas administrativas y costes procesales.	Gastos administrativos mínimos, sin perjuicio del asesoramiento.	Moderados a elevados, ya que implica la participación continua de abogados especializados
10. Duración del procedimiento	Muy breve, a menudo resuelto en una sesión.	Relativamente rápida, dependiendo de la complejidad del conflicto.	Puede ser extenso, especialmente en arbitrajes complejos o internacionales.	Muy rápida, ya que depende de la aceptación o rechazo de la oferta.	Variable, pero generalmente más rápido que el litigio judicial si hay cooperación.
11. Efectos jurídicos	El acuerdo puede tener fuerza ejecutiva si se homologa judicialmente o e hace ante notario o registrador.	El acuerdo debe ser elevado a escritura pública u homologado judicialmente para adquirir fuerza ejecutiva.	El laudo arbitral es ejecutivo y equivalente a una sentencia judicial.	Vinculante entre las partes si se acepta, pero no necesariamente ejecutiva sin homologación.	El contrato debe ser elevado a escritura pública u homologado judicialmente para adquirir fuerza ejecutiva.
12. Formalidad	Sencillo pero formal especialmente si es judicial, notarial o registral.	Relativamente informal, pero puede incluir actas y documentos formales en la conclusión.	Formal, con fases predefinidas (demanda, contestación, audiencia, laudo).	Informal, salvo que las partes decidan elevarla a documento contractual. Fehaciencia de las comunicaciones y aceptación	Flexible e informal en cuanto al procedimiento, pero formal en los acuerdos alcanzados.
13. Imparcialidad y neutralidad	Garantizada por la figura del conciliador, que debe ser neutral.	Garantizada por la figura del mediador, que debe ser neutral.	Garantizada por la figura del árbitro, que debe ser neutral.	No se garantiza la imparcialidad, ya que una parte formula la oferta.	Los abogados mantienen su rol de defensa, por lo que la neutralidad se concentra en el espíritu colaborativo.

Criterio	Conciliación privada	Mediación	Arbitraje	Oferta Vinculante Confidencial	Proceso colaborativo
14. Carácter colaborativo o adversarial	Colaborativo, orientado a encontrar puntos de acuerdo.	Colaborativo, promoviendo el entendimiento mutuo.	Adversarial, similar a un juicio, con confrontación de pruebas y argumentos.	Puede ser percibido como adversarial, ya que implica una oferta unilateral	Totalmente colaborativo, basado en intereses y no en posiciones
15. Tipo de resolución	Acta de conciliación con los acuerdos alcanzados.	Acta y acuerdo de mediación, que puede ser homologado.	Laudo arbitral, con fuerza ejecutiva.	Aceptación o rechazo de la oferta; en caso de aceptación, puede formalizarse como contrato. No admite contraoferta, pero puede abrir otro proceso posterior de negociación	Acuerdo colaborativo formalizado en documento contractual.
16. Efectos del resultado	Si fracasa, las partes pueden acudir a la vía judicial sin que el intento de conciliación afecte al juicio posterior.	Si no hay acuerdo o este no se homologa, se puede recurrir a la vía judicial.	El laudo arbitral solo puede ser recurrido en casos muy excepcionales (como vulneración del orden público).	Si no se acepta la oferta o hay incumplimiento, se puede recurrir a los tribunales.	Si fracasa el proceso, las partes pueden recurrir a la vía judicial, pero los abogados colaborativos no pueden representarles en el juicio.
17. Experiencia y formación de los intervinientes	Jueces, notarios, registradores, o licenciados/graduados	Requiere título y actualización.	Los árbitros deben tener experiencia jurídica o técnica en el asunto objeto de arbitraje. El Arbitraje de equidad no la requiere	No requiere formación específica, ya que es una propuesta unilateral	Abogados en ejercicio, específicamente formados, además, en técnicas colaborativas y negociación.
18. Impacto en la relación entre las partes	Puede ser positivo, ya que busca acuerdos consensuados.	Muy positivo, dado que promueve el diálogo y el entendimiento mutuo.	Puede generar distanciamiento o deterioro de la relación, dado su carácter adversarial.	Puede ser percibido como agresivo si la oferta no es justa o equilibrada.	Positivo, ya que busca preservar la relación a través de soluciones conjuntas.
19. Costes emocionales	Bajos, ya que fomenta el acuerdo y reduce la confrontación.	Bajos a moderados, debido al enfoque dialogante y empático.	Elevados, dada la confrontación y la posible tensión entre las partes.	Pueden ser altos si se percibe como una presión o imposición unilateral.	Bajos, ya que promueve el entendimiento mutuo se centra en intereses comunes y reduce la hostilidad.
20. Publicidad o transparencia	Normalmente confidencial, salvo que se haga en sede pública o ante un	Totalmente confidencial, salvo acuerdo en contrario o exigencia legal.	Confidencial, a menos que las partes acuerden hacer público el laudo o	Totalmente confidencial entre las partes.	Absolutamente confidencial, protegido por el acuerdo de colaboración.

Criterio	Conciliación privada	Mediación	Arbitraje	Oferta Vinculante Confidencial	Proceso colaborativo
	órgano administrativo.		haya un recurso judicial.		
21. Casos de mayor utilidad	Conflictos laborales y civiles, sin demasiada complejidad	Conflictos familiares, mercantiles, comunitarios y vecinales, donde es importante preservar las buenas relaciones.	Conflictos comerciales complejos, especialmente internacionales, y disputas técnicas donde se necesite un laudo vinculante.	Conflictos mercantiles o de responsabilidad civil donde una oferta razonable puede evitar el litigio.	Conflictos familiares (como divorcios), mercantiles complejos y situaciones en las que las partes desean conservar una relación a largo plazo mediante un contrato bien redactado.
22. Grado de complejidad de las posiciones	Bajo. Suele abordar un número reducido de pretensiones o puntos concretos. Normalmente se busca resolver situaciones puntuales o claras, como el reconocimiento de una deuda o el pago de una indemnización.	Medio a alto. Puede incluir múltiples pretensiones interrelacionadas, especialmente en conflictos familiares o mercantiles complejos. Suele abordar situaciones globales en las que las relaciones personales o comerciales son relevantes.	Medio a alto. Aunque el arbitraje puede resolver cuestiones muy específicas, en muchos casos se abordan situaciones complejas que implican múltiples reclamaciones o interpretaciones contractuales.	Bajo. Generalmente se limita a una oferta específica y concreta sobre un aspecto determinado del conflicto.	Alto. Se orienta a conflictos complejos donde las partes necesitan soluciones integrales y personalizadas, abordando tanto aspectos jurídicos como personales o comerciales.