

Síguenos en



GRANT THORNTON ORGANIZA UNA JORNADA SOBRE LOS MASC

Las empresas reformulan su cultura de gestión de conflictos ante la nueva normativa

Expertos de Grant Thornton desgranar las implicaciones prácticas de la Ley Orgánica 1/2025 y cómo aplicarla eficazmente en el entorno empresarial

La nueva normativa obliga a utilizar métodos como la mediación, la negociación o la opinión de experto antes de acudir a juicio en asuntos civiles y mercantiles



De izquierda a derecha: Carlos Portales, abogado de Grant Thornton; Sara Plaza, asociada senior del área Legal de Grant Thornton; Joan Saula, socio de Legal en Grant Thornton, e Ignacio Ripol, director de Mercantil de Grant Thornton

Síguenos en

**Barcelona, 3 de junio de 2025**

La entrada en vigor de la **Ley Orgánica 1/2025 de Medidas en Materia de Eficiencia del Servicio Público de Justicia** supone un punto de inflexión en la resolución de disputas legales en España, ya que las empresas deberán cambiar su modelo de gestión de conflictos para adaptarse a la nueva normativa.

Esta es una de las conclusiones a las que se llegó durante la jornada celebrada **“MASC: un cambio en la resolución de disputas legales”**, celebrada recientemente por la firma de servicios profesionales Grant Thornton con el objetivo de profundizar en las implicaciones prácticas de esta reforma y ofrecer herramientas útiles para la gestión interna de conflictos.

El evento, liderado por el equipo de Legal de la Firma, congregó a clientes y profesionales del sector para analizar esta transformación normativa que introduce un cambio sustancial: **en asuntos civiles y mercantiles**, las partes **deben agotar** previamente los **medios adecuados de solución de controversias (MASC)**, como la mediación, la negociación directa o la opinión de experto independiente, antes de acudir a los tribunales.

Joan Saula, socio de Legal en Grant Thornton, fue el encargado de inaugurar la jornada contextualizando el alcance de la reforma: “La intención de la norma es clara: **ahorrar tiempo y recursos, tanto a empresas como a particulares**. El elemento común de todos los MASC es la búsqueda de la solución pactada, no impuesta”. Además, insistió en la necesidad de “introducir esta cultura en la empresa desde los contratos, las condiciones generales y la documentación estándar”.

A continuación, **Carlos Portales**, abogado de Grant Thornton, explicó en profundidad la **negociación directa**. “Es el mecanismo que todos hemos utilizado antes de la ley, pero que ahora, paradójicamente, se está convirtiendo en el menos recomendable como requisito formal preprocesal”, afirmó. Y añadió: “Hay que tener mucho cuidado con su uso como mera táctica dilatoria; la ley marca plazos, pero también exige buena fe”.

Una reforma orientada a la eficiencia

Sara Plaza, asociada senior del área Legal de Grant Thornton, abordó la **oferta vinculante confidencial**, destacando que “es una herramienta práctica y ágil para resolver controversias de manera definitiva. Si la parte contraria la acepta, el acuerdo es exigible. Si no lo hace, ya se cumple con el requisito para acudir a juicio”. Y subrayó la importancia de cumplir con los requisitos legales formales: “Si no se detallan

Síguenos en



correctamente los elementos exigidos, la oferta no será válida, y no podremos demandar”.

El proceso colaborativo fue expuesto por **Cristina Saula**, asociada senior del área Legal de Grant Thornton, quien introdujo este modelo con un **enfoque cooperativo**. “El derecho colaborativo busca un acuerdo duradero, basado en necesidades reales, no en posturas rígidas”, explicó. “Es esencial entender que aquí se renuncia a acudir a tribunales y se apuesta por una solución integradora. No se trata de dividir una naranja por la mitad, sino de entender que una parte la necesita para zumo y otra para repostería”, ejemplificó.

Ignacio Ripol, director de Mercantil de Grant Thornton, fue el **encargado de explicar la mediación y otros mecanismos**. Recalcó que “la mediación no es sinónimo de pérdida o de debilidad negociadora. Es una vía para maximizar el valor de una solución, siempre que esté bien planteada y orientada”. Asimismo, advirtió sobre la importancia de escoger mediadores con solvencia técnica y experiencia en resolución de conflictos.

Por su parte, Joan Saula cerró el evento reflexionando sobre la **figura del experto independiente**: “En sectores muy técnicos, como la automoción, la ingeniería o el financiero, la opinión de un experto puede ser más determinante que una sentencia. A veces, un buen informe pericial previamente pactado puede ser la solución más justa, rápida y eficiente”.

La jornada concluyó con un turno abierto de preguntas en el que se destacó que esta normativa, nacida para descongestionar los juzgados, **puede convertirse en una oportunidad estratégica para las empresas** si se interioriza como parte de su cultura jurídica preventiva. “No se trata solo de evitar un juicio. Se trata de ganar en eficiencia, en confianza y en calidad en la resolución de conflictos”, se afirmó durante el debate.

Sobre Grant Thornton

Grant Thornton es una Firma multidisciplinar que presta servicios de Auditoría, Consultoría de Negocio, Tecnología e Innovación, Asesoramiento Fiscal, Legal, Laboral, Financiero y Outsourcing. Somos la Firma en España de Grant Thornton International, una de las mayores organizaciones mundiales de servicios profesionales, con un equipo de más de 73.000 profesionales y presente en 150 mercados. En la actualidad estamos presentes en 11 ciudades: Madrid, Barcelona, Bilbao, Castellón, Murcia, Las Palmas de Gran Canaria, Oviedo, Pamplona, Valencia, Vigo y Zaragoza. Grant Thornton España ha sido elegida Firma del Año de la red global de Grant Thornton en 2023.

Síguenos en



Para ampliar información o hablar con profesionales de Grant Thornton, no dudes en llamarnos:

**DEPARTAMENTO COMUNICACIÓN
GRANT THORNTON****POLICARPO AROCA**

Director de Comunicación

T 91 576 39 99

M 650 71 31 21

Policarpo.aroca@es.gt.com**RAFAEL GIL**

Supervisor de Comunicación

T 91 576 39 99

M 681 15 65 13

Rafael.gil@es.gt.com**LEAD BY THOUGHT****GABRIELE CAGLIANI**

+34 669 496 103

gabriele@leadbythought.com**MARÍA CUESTA**

+34 646 494 090

maria.cuesta@leadbythought.com**TERESA SÁNCHEZ**

+34 626 086 095

teresa.sanchez@leadbythought.com