

INCUMPLIMIENTO DE CONTRATOS Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

1. Incumplimiento de los contratos.

a.- aspectos generales. Actualmente se observa en el tráfico internacional que las situaciones más frecuentes de incumplimiento según la tipología de los contratos son las siguientes (aplicando el informe de estadística de arbitraje de la CCI):

.- Ventas y suministros:	26%	-
.- Construcciones e ingenierías:	20%	+
.- Transferencia de tecnología:	18%	-
.- Distribución:	9%	+
.- Financieros:	6%	+
.- Grupos de sociedades /Uniones:	3%	-

b.- Reclamaciones ante un posible incumplimiento. Las peticiones que las partes pueden hacer ante un caso de ruptura contractual son, entre otras: la posible resolución del contrato o el cumplimiento, con la indemnización de daños y perjuicios. Aparte se podrán fijar: la fecha de resolución; responsabilidad de las partes debidas a una y otra; existencia de excepciones al cumplimiento; existencia de privilegios o retenciones; compensaciones; indemnizaciones debidas a las partes; existencia de gastos, costas e intereses, e imputación a las partes, etc..

c.- Mecanismos de prevención y solución: control de daños. Ante el hecho de una situación futura que pueda plantear problemas o una que no, es obvio que todos nos inclinamos por una situación sin escollos o posibles reclamaciones posteriores. Para evitar cualquier problema lo mejor es acudir a un profesional especializado en el tema que nos ayude en la negociación, en la redacción del contrato y en la búsqueda de unas garantías mínimas que puedan cubrirnos de un posible incumplimiento de la otra parte.

La siguiente tabla resume las ventajas e inconvenientes de los diferentes sistemas:

SOLUCIÓN	TRANSAR	CONCILIAR/ MEDIAR	ADJUDICAR	ARBITRAJE	JUZGADOS
SUJETOS					
Poder	Privado	Privado	Privado	Privado	Público
Sujetos	Partes	Mediador	Perito	Árbitro	Juez / Tribunal
Experto	Muy experto	No se requiere experto	Muy experto	Experto en materia	Poco experto
OBJETO					

Objeto	Total	Parcial	Parcial	Parcial	Total
Reclamaciones	Una /múltiples	Una /múltiples	Una /múltiples	Una (acumulación difícil)	Una /múltiples Reclamaciones
Tiempo de	Durante o después contrato	Durante o después	Durante	Durante o después	Durante o después
PROCESAL					

Proceso	No Adversa y contradictoria	No Adversa y contradictoria	No Adversa y contradictoria	Adversa y contradictoria	Adversa y contradictoria
Grado de participación de las partes	Participación y control-solución	Participación y control	No participación pero si control	No participación pero sí control	No participación No control
Gestión del proceso	Gestión total	Gestión total	Gestión parcial	Gestión especial	No gestión del proceso
Confidencial	Confidencial por pacto	Confidencial	Confidencial por pacto	Confidencial	Publico
SOLUCIÓN					

Resolución	Propuesta no obligatoria	Propuesta no obligatoria	Informe no obligatorio	Laudo obligatorio	Resolución obligatoria
Solución	Práctica	Práctica	Práctica	Práctica	Legal teórica, poco práctica
Comercial	Muy comercial	Comercial	Comercial	Poco comercial	Muy poco comercial
PLAZOS					
Plazo duración	Muy corto	Corto	Muy corto	Algo lento y largo, salvo procedimiento sumario rápido	Lento y largo
Flexible	Total Flexible	Muy flexible	Flexible	Flexible parcialmente	No flexible
EFECTOS					
Cumplimiento	Libre	Libre	Libre	parcialmente obligatoria de cumplimiento	de obligado cumplimiento)

Ejecutable	No ejecutable salvo acuerdo	Ejecutable como acuerdo	No Ejecutable, salvo acuerdo	Ejecutable indirecta	Ejecutable directa
No final	No final	No final	No final	Apelable o final	Apelable
COSTES					
Costes	Bajísimos	Bajos- mediador	Medios -pericial	Altos	Muy Altos

Solución	Quitas 30-50%	Quitas 10-30% y aplazamientos	Técnica	Técnica	Técnica legal
Personas	Partes	Partes con mediadores (sin abogados)	Partes con peritos (sin abogados)	Partes con abogados, peritos, y Árbitro/s	Partes con abogados, procuradores, peritos
Tasas	No	No	No	No	Si