

# ÍNDICE

|   |           |
|---|-----------|
| <b>ABREVIATURAS . . . . .</b>   | <b>13</b> |
| <b>PRÓLOGO . . . . .</b>  | <b>15</b> |
| <b>INTRODUCCIÓN:</b>  |           |
| <b>LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y LA GLOBALIZACIÓN DE LOS MERCADOS . . . . .</b> | <b>19</b> |
| <b>CAPÍTULO I:</b>  |           |
| <b>LA GESTIÓN DE CONFLICTOS EN LOS SECTORES TÉCNICOS . . . . .</b>              | <b>27</b> |
| 1. ¿Qué es el conflicto? . . . . .  | 27        |
| a. El conflicto como una oportunidad . . . . .                                  | 29        |
| b. El conflicto como una decisión . . . . .                                     | 30        |
| 2. Técnicas y procedimientos para la gestión adecuada de conflictos . . . . .   | 31        |
| a. La comunicación efectiva . . . . .   | 32        |
| b. Separar a las personas del conflicto. . . . .                                | 35        |
| c. Identificar los intereses . . . . .  | 38        |
| d. Creación/identificación de un Plan B fuerte. . . . .                         | 39        |
| e. Creación de alternativas válidas . . . . .                                   | 41        |
| 3. Aprender a tomar decisiones eficaces . . . . .                               | 43        |
| a. Ser consecuente con las decisiones adoptadas . . . . .                       | 45        |
| b. Rectificar con base a la retroalimentación recibida. . . . .                 | 45        |
| <b>CAPÍTULO II.</b>   |           |
| <b>LA CONTRATACIÓN MERCANTIL Y LA DOCUMENTACIÓN JURÍDICA . . . . .</b>          | <b>47</b> |
| 1. El concepto de contrato. . . . .   | 47        |
| 2. Fases de la contratación. . . . .  | 53        |
| a. Fase precontractual. . . . .   | 53        |
| b. Formalización del contrato . . . . .   | 57        |

## Índice

|   |     |
|---|-----|
| c. Cumplimiento del contrato . . . . .  | 61  |
| d. Posibles formas de resolución del contrato . . . . .   | 62  |
| 3. El contrato de obra . . . . .  | 67  |
| 4. Los contratos EPC: <i>Engineering, Procurement and Construction</i> . . . . .                                    | 69  |
| a. Concepto de los contratos EPC . . . . .  | 70  |
| b. Características de los contratos EPC . . . . .   | 71  |
| c. Ley aplicable y resolución de disputas en los contratos de EPC . . . . .   | 77  |
| d. Estructura de los contratos EPC . . . . .  | 78  |
| 6. El contrato de <i>Joint-Venture</i> . . . . .  | 80  |
| <br><b>CAPÍTULO III:</b>  |     |
| <b>RESOLUCIÓN AUTOCOMPOSITIVA DE CONFLICTOS: NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN . . . . .</b>                                  |     |
| 85  |     |
| 1. La negociación: especial referencia al método <i>Harvard</i> de resolución de conflictos . . . . .               | 85  |
| a. La preparación . . . . .   | 86  |
| c. Diseño de alternativas mutuamente beneficiosas . . . . .   | 90  |
| d. Evaluación de las alternativas y elección . . . . .  | 91  |
| e. El acuerdo . . . . .   | 92  |
| f. <i>Feedback</i> o retroalimentación . . . . .  | 93  |
| 2. La mediación: colaboración de un tercero sin poder decisorio . . . . .   | 95  |
| a. Regulación de la mediación . . . . .   | 97  |
| b. Requisitos para ser mediador . . . . .   | 103 |
| c. Efectos jurídicos del acuerdo de mediación . . . . .   | 106 |
| <br><b>CAPÍTULO IV.</b>   |     |
| <b>LOS <i>DISPUTE BOARDS</i> COMO MÉTODO DE RESOLUCIÓN ADECUADA DE CONTROVERSIAS EN EL SECTOR TÉCNICO . . . . .</b> |     |
| 107   |     |
| 1. Concepto . . . . .   | 107 |
| 2. Clases de <i>Dispute Boards</i> . . . . .  | 113 |
| a. <i>Dispute Review Board</i> (DRB) . . . . .  | 114 |
| b. <i>Dispute Adjudication Board</i> (DAB) . . . . .  | 116 |
| c. <i>Combined Dispute Board</i> (CDB) . . . . .  | 118 |
| 3. Ventajas y desventajas de un <i>Dispute Board</i> . . . . .  | 119 |
| 4. Ámbito objetivo y subjetivo de los <i>Dispute Boards</i> . . . . .   | 123 |
| a. El sector técnico . . . . .  | 124 |
| b. Formación y especialización de los expertos que deben actuar en los paneles . . . . .                            | 124 |
| c. Independencia e imparcialidad de los miembros del panel . . . . .  | 128 |
| 5. Regulación de los <i>Dispute Boards</i> y encuadre en la legislación española . . . . .                          | 131 |
| 6. Desarrollo del procedimiento de los <i>Dispute Boards</i> . . . . .  | 140 |
| a. Contrato de miembro del <i>Dispute Board</i> . . . . .   | 140 |
| b. Procedimiento del <i>Dispute Board</i> . . . . .   | 141 |
| c. Prevención de desacuerdos . . . . .  | 144 |

|   |     |
|---|-----|
| d. Notificaciones y comunicaciones escritas del <i>Dispute Board</i> . . . . .  | 146 |
| e. Procedimiento y sumisión formal de las Desavenencias . . . . .   | 147 |
| f. Medidas cautelares y provisionales . . . . .   | 151 |
| g. Deber de confidencialidad . . . . .  | 154 |
| h. Deber de información. . . . .  | 155 |
| i. Costes del <i>Dispute Board</i> . . . . .  | 155 |
| j. Finalización del <i>Dispute Board</i> . . . . .  | 158 |
| 7. Efectos y vinculatoriedad de Resolución del panel. . . . .   | 159 |
| 8. Reconocimiento de las Decisiones o Recomendaciones emitidas por los <i>Dispute Boards</i> . . . . .  | 162 |
| 9. Otros sectores en los que se pueden utilizar los <i>Dispute Boards</i> . . . . .   | 164 |
| a. Los <i>Dispute Boards</i> en el derecho Societario . . . . .   | 164 |
| b. Los <i>Dispute Boards</i> en la contratación administrativa. . . . .   | 175 |
| c. Los <i>Dispute Boards</i> en el ámbito educativo como método de sostenibilidad del sistema y de ayuda para evitar el abandono escolar. . . . . | 176 |
| d. Los <i>Dispute Board</i> en el ámbito de las Telecomunicaciones. . . . .   | 179 |
| <b>CAPÍTULO V.</b>  |     |
| <b>EL ARBITRAJE COMO MÉTODO HETEROCOMPOSITIVO DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS EN EL SECTOR TÉCNICO . . . . .</b>  | 181 |
| 1. Concepto de arbitraje. . . . .   | 182 |
| 2. Ventajas y desventajas del arbitraje . . . . .   | 184 |
| 3. Tipos de arbitraje. . . . .  | 190 |
| a. Arbitraje de Derecho o de equidad . . . . .  | 190 |
| b. Arbitraje <i>ad hoc</i> o institucional . . . . .  | 191 |
| c. Arbitraje nacional, internacional y de inversiones. . . . .  | 192 |
| 4. Los árbitros . . . . .   | 193 |
| 5. Las partes en un arbitraje . . . . .   | 196 |
| 6. Asuntos susceptibles de ser sometidos a un arbitraje en el sector técnico. . . . .   | 196 |
| a. Conflictos en materia de contratos. . . . .  | 197 |
| b. Conflictos societarios . . . . .   | 198 |
| c. Conflictos sobre propiedad intelectual e industrial. . . . .   | 199 |
| <b>BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA . . . . .</b>  | 203 |
| Normativa. . . . .  | 214 |
| Jurisprudencia . . . . .  | 220 |