

CASOS SUSCEPTIBLES DE MEDIACIÓN

AMBITO CIVIL

- **Amistad y convivencia:** conflictos en los que la relación entre las partes es una relación de amistad, o bien una relación que comparte un mismo espacio de convivencia con ausencia de vínculos familiares.
- **Vecindad y comunidad de vecinos:** situaciones de conflicto que se originan por la relación de vecindad, ya sea por el hecho de compartir una misma comunidad de vecinos o mancomunidad, ya sea porque las propiedades limiten o formen parte de un mismo conjunto residencial.

Serían los relacionados con:

- a) la convivencia,
 - b) la desatención del espacio común,
 - c) la desatención del espacio privado ajeno,
 - d) los desperfectos procedentes de la falta de cuidado o problemas del espacio privado,
 - e) las molestias,
 - f) las obras,
 - g) la organización,
 - h) el uso privado de espacios comunitarios.
- **Actividad económica:** conflictos vinculados con una relación comercial directa o indirecta entre las partes en disputa:
 - a) consumo,
 - b) obras,
 - c) licencias,
 - d) molestias.
 - **Educativos:** aquellos conflictos en los que la relación de las partes implicadas está ubicada en el contexto educativo:
 - a) convivencia,
 - b) interprofesionales,
 - c) entre profesionales y familias,
 - d) interfamiliares,
 - e) procesos de participación y consenso.
 - **Espacio público:** conflictos que surgen en el espacio público y comunitario, en los que la relación existente entre las partes implicadas se basa en la proximidad y el contacto que entraña compartir el espacio común.

- **Familiares:** conflictos derivados de la relación familiar que existe entre las personas implicadas:
 - a) relación-convivencia,
 - b) herencia,
 - c) intergeneracionales,
 - d) cuidado y atención a otras personas,
 - e) pareja.

- **Asociativos:** disputas que surgen entre personas por el hecho de compartir un espacio de pertenencia a una asociación común, así como aquellas disputas que surgen en la relación entre diferentes asociaciones.

- **Conflictos entre inquilinos y propietarios de locales comerciales,** derivados de:
 - a) retrasos en el pago de la renta (donde el inquilino tiene problemas de solvencia y pide una prórroga al propietario, que se encuentra ante el dilema de aceptar la prórroga o no hacerlo y reclamar las rentas, o iniciar el desahucio, con la incertidumbre acerca del tiempo que durará el proceso judicial, del estado en que se encontrará el local tras el desahucio, y de si después podrá volver a alquilar con facilidad),
 - b) de la necesidad de hacer obras de adecuación del local a la nueva actividad que se quiere llevar a cabo (y que el propietario sólo acepta si después quedan en beneficio de la propiedad, sin tener que pagar nada, cuando el inquilino quiere que, una vez finalizado el contrato, se pueda beneficiar de alguna forma de estas inversiones),
 - c) de las obras de mantenimiento que corresponde hacer al propietario (pero que éste pretende que haga el inquilino pues, en caso de no hacerlo, no le renovará el alquiler),
 - d) de la duración del contrato y del preaviso para resolverlo,
 - e) así como de la indemnización por la resolución anticipada (que el propietario quiere que sea la máxima posible, mientras que el inquilino quiere que sea nula).

- **Responsabilidad por incumplimiento de contratos de prestación de servicios y de obra,** como pueden ser:
 - a) negligencias médicas,
 - b) defectos constructivos en inmuebles que generan responsabilidad de los agentes de la construcción (arquitectos, aparejadores, promotores, constructores),
 - c) negligencias de abogados o procuradores de los tribunales (por presentación de documentos fuera del plazo establecido en la ley), etc.

- **Reclamaciones de daños por culpa extracontractual**, y que surgen cuando, no habiendo contrato, una parte causa un daño a otra, y la víctima reclama una indemnización. Aunque suelen ser discusiones en términos económicos (cuál es la indemnización económica que debe recibir la víctima del daño o sus herederos), a veces la víctima o sus herederos también pretenden un resarcimiento moral, como una declaración de aceptación de responsabilidad, o una disculpa personal. Se incluye cualquier tipo de reclamación por daños personales (incluidos los morales) y patrimoniales causados por la conducta negligente de un tercero con quien no se tiene ninguna relación contractual (por ejemplo, casos de accidentes de esquí, etc.).

ÁMBITO MERCANTIL/EMPRESARIAL

- **Conflictos entre empresas o empresarios individuales,**

- a) derivados de la ejecución de un contrato (por ejemplo, una parte considera que ha cumplido la obligación de entrega e instalación de una determinada línea de producción, mientras que la otra entiende que no lo ha hecho correctamente, pues la maquinaria instalada no produce el número de unidades de producto terminado por minuto ofertadas),
- b) la interpretación que hace cada parte de los términos contractuales (por ejemplo, una parte entiende que es válida la cláusula que limita los daños indemnizables al importe del precio del contrato, mientras que la otra entiende que no lo es y que se han de indemnizar los daños reales), o bien
- c) cuál podría ser la mejor alternativa en caso de incumplimiento de los plazos de pago (retener y recuperar la posesión de la máquina suministrada –que sería de segunda mano y quizás difícilmente recolocable – o renegociar los plazos de pago, otorgando más tiempo a la compañía que tiene dificultades financieras para reponerse).
- d) Últimamente, y debido a la crisis económica, también son muy frecuentes los conflictos relacionados con el ajuste o reequilibrio de las prestaciones pactadas inicialmente a las circunstancias no previstas por las partes (*rebus sic stantibus*, como, por ejemplo, un contrato de 10 años de duración donde el precio de compra de la materia prima se fijó para toda la vida contractual, pero posteriormente se produce una caída del precio de esta materia prima: el comprador quiere reducir el precio dadas las condiciones actuales y sobrevenidas del mercado, mientras que el vendedor quiere que se respete lo pactado en el contrato).

- **Conflictos entre empresas y particulares,**

- a) contratos de agencia y distribución – donde el agente o distribuidor son personas físicas –, acerca de si se han cumplido los objetivos mínimos de venta, si se han respetado los posibles pactos de exclusividad, si el territorio está bien atendido, si se han hecho los pagos dentro de los plazos pactados o si las inversiones específicas son idóneas.
- b) Otro tipo de conflictividad entre empresas y particulares es la que afecta a la empresa con sus directivos, responsables o administradores (en casos de responsabilidad de administradores, administración desleal o fraudulenta).
- c) O bien la que se plantea cuando un producto fabricado o importado por una empresa provoca un daño a quien lo está utilizando (por ejemplo, un trabajador de una compañía que utiliza este producto en su proceso

productivo), en el marco de la responsabilidad por daños causados por productos defectuosos, y donde el conflicto, además de ser principalmente una discusión en términos económicos (a cuánto debe subir la indemnización por los daños causados), tiene otras vertientes, como la retirada del producto del mercado para evitar nuevos daños, o el aviso a las autoridades competentes.

- **Conflictos internos en empresas familiares**

- a) dos o más miembros de la familia comparten la administración y responsabilidad de la compañía, y tienen diferentes opiniones sobre las decisiones a adoptar (como, por ejemplo, hacer una inversión arriesgada pero con un elevado retorno en caso de éxito, o expandirse a nuevos mercados, o hacer una fábrica nueva con tecnología puntera),
- b) hay discrepancias profesionales a las que pueden añadirse problemas personales y familiares propios de cualquier familia pero que, si no son correctamente detectados y resueltos, pueden conllevar la separación de los socios o, incluso, la disolución y liquidación de la compañía, además de romper unas relaciones familiares que luego serán difícilmente reconciliables.

- **Conflictos entre socios en el seno de empresas pequeñas,**

- a) en términos similares a los planteados en la empresa familiar, donde un socio es partidario de incrementar el negocio en mercados nuevos y con productos nuevos, mientras que el otro, quizás más conservador, considera que no hay que asumir ningún riesgo, ya que la compañía funciona correctamente y da para vivir con comodidades.
- b) O cuando uno de los socios, por un problema personal (por ejemplo, un divorcio o un problema de salud), reduce su dedicación personal a la compañía, pero quiere seguir recibiendo los mismos beneficios en proporción a su participación social, y el otro socio ve incrementada su carga de trabajo sin ver aumentada su retribución.

- **Conflictos entre directivos en empresas medianas y grandes**

- a) el director financiero –que, normalmente, tiene por premisa contener los gastos al mínimo – con el responsable de publicidad y marketing –que quiere invertir en campañas publicitarias para aumentar las ventas –,
- b) el director financiero con el director de producción – que quiere nueva tecnología para poder producir más –, o
- c) el director financiero con el director de compras –a quien exige pagos a más largo plazo, más descuentos en los precios y mejores condiciones de financiación –.

- **Conflictos relacionados con acuerdos entre accionistas**, derivados de la aprobación de determinados acuerdos sociales que son impugnados por uno o más socios (una ampliación o reducción de capital, o la destinación de los beneficios a reservas en lugar de repartir dividendos).
- **Conflictos surgidos en la ejecución de proyectos empresariales comunes (joint ventures)**, que no dan los resultados esperados porque una de las partes no destina todos los recursos necesarios o quiere obtener todos los beneficios al margen de la otra parte.
- **Conflictos sobre patentes y marcas**, cuando una de las partes vulnera una patente para copiar un producto y sacarlo al mercado en beneficio propio. O cuando comercializa un producto bajo una marca propia pero vulnerando la normativa para inducir a error al consumidor, que adquiere su producto creyendo que está adquiriendo el de su competidor.