

## EL PACTO DE NEGOCIAR CON ANTERIORIDAD A LA INICIACIÓN DEL ARBITRAJE<sup>1</sup>

**SUMARIO:** 1. *Introducción.* 2. *Caracterización del pacto de negociar con carácter previo a la iniciación del arbitraje.* 3. *Requisitos del ejercicio del pacto de negociar.* 3.1. *Subjetivos.* 3.2. *Requisitos de forma.* 3.3. *Tiempo de la solicitud.* 3.4. *Requisitos de contenido.* 3.5. *Requisitos de acreditación.* 4. *Iniciación del procedimiento arbitral sin haber cumplido con la obligación de negociar previamente.* 5. *Anulación del laudo ante el incumplimiento del pacto de negociar.* 6. *Ejecutabilidad del pacto de negociar y anti-suit injunctions.* 7. *Conclusión.*

### 1. INTRODUCCIÓN

Ocurre cada vez con más frecuencia que las partes que deciden insertar una cláusula de arbitraje en un contrato establecen, también, la obligación de negociar con carácter previo a la iniciación del arbitraje. Son las denominadas *escalation clauses*, *multi-tier clauses* o *multi-step alternative dispute resolution clauses*<sup>2</sup>.

En esencia, lo que en ellas se dispone es que la parte que desee comenzar un arbitraje deberá, con carácter previo, iniciar una negociación con la otra parte, con la finalidad de tratar de resolver amistosamente la disputa (de ahí que se hable del efecto “depurador” o del efecto “filtro” que estas cláusulas presentan)<sup>3</sup>.

Su tipología es muy variada: conviven cláusulas de extraordinaria simplicidad (aquellas en las que, por ejemplo, las partes se obligan, antes de iniciar el arbitraje *to use best efforts to reach an agreement*) junto con aquellas otras, más detalladas, que establecen el período máximo de duración de la negociación, quiénes han de ser los intervinientes (e.g. Consejero Delegado, Director General, etc.) e incluso el número de sesiones que habrán de celebrarse<sup>4</sup>.

El objeto de estas *multi-tier clauses* es evidente. Se trata, en definitiva, de poner en conocimiento de la otra parte la existencia de la controversia y de darle la oportunidad de obtener una solución “extra-arbitral”, evitándose así los costes económicos y temporales que todo proceso arbitral encierra<sup>5</sup>. Junto a esta finalidad, el pacto puede tener también por objeto conceder a la parte reclamada la

---

<sup>1</sup> Este artículo, en su versión original en inglés, se ha publicado en el Libro Homenaje a D. Bernardo Cremades.

<sup>2</sup> FILE, J., “United States: Multistep Dispute Resolution Clauses”. En: *IBA Legal Practice Division, Mediation Committee Newsletter*. London: julio, 2007, p. 36.

<sup>3</sup> SUTTON, D., GILL, J. and GEARING, M., *Russell on Arbitration*. London: Sweet & Maxwell, 2007, p. 48.

<sup>4</sup> *Vid.* FILE, J., *loc. cit.*, p. 33.

<sup>5</sup> *Vid.* Sentencia del Tribunal Constitucional de 16 de marzo de 1989 -RTC 1989/60-, al analizar la finalidad de la reclamación previa administrativa, con la que el pacto de negociar guarda una cierta analogía.

oportunidad de preparar mejor su defensa, caso de que la solución negociada no pueda ser finalmente alcanzada<sup>6</sup>.

En definitiva, estos pactos permiten que las partes puedan reflexionar sobre los hechos que originan la controversia, agotando así las posibilidades de un acuerdo amistoso.

No puede dejar de resaltarse, además, su trascendencia en la economía de la obligación. En efecto, a las partes que celebran un contrato -donde se incluye esta obligación de negociar- no les resultará indiferente que sus disputas puedan resolverse de manera "extra-arbitral". Como resulta evidente, los costes económicos, temporales e incluso reputacionales de un arbitraje son muy superiores a los que derivan de un proceso negociado. De ahí que pueda no resultar indiferente a una parte la existencia o no de este pacto.

Los pactos de negociar plantean no pocas incertidumbres: ¿Cuáles son los efectos de su inobservancia? ¿Tienen jurisdicción los árbitros si el pacto ha sido incumplido? ¿Cabe subsanar ese incumplimiento? ¿Es ejecutable forzosamente el pacto? ¿Puede instarse la nulidad de un laudo arbitral por no haberse cumplido el pacto de negociar? A esas y a otras preguntas intentamos contestar en las líneas que siguen a continuación.

Conviene indicar, por último, que si bien nuestra doctrina y jurisprudencia han examinado instituciones similares (e.g. la falta de reclamación previa en vía gubernativa, a la que hacía alusión el viejo artículo 533.7 de nuestra Ley de Enjuiciamiento Civil de 1881 o la conciliación laboral obligatoria del artículo 63 de la Ley de Procedimiento Laboral), no ha abordado esta cuestión en relación con el arbitraje. Sí ha existido, sin embargo, un intenso debate en los Tribunales y la doctrina de los Estados Unidos de Norteamérica, que ha dado lugar a numerosas resoluciones, muchas de ellas contradictorias, a las que haremos aquí alusión.

## **2. CARACTERIZACIÓN DEL PACTO DE NEGOCIAR CON CARÁCTER PREVIO A LA INICIACIÓN DEL ARBITRAJE**

El pacto de negociar antes de la iniciación del arbitraje puede ser, a mi juicio, caracterizado (a) bien como una condición suspensiva -o *condition precedent*, en la terminología norteamericana- para la iniciación del arbitraje; (b) bien como un presupuesto procesal -*rectius*: arbitral- para el inicio del proceso (*procedural arbitration requirement*); o (c) bien como una carga procesal.

La caracterización del pacto bajo una u otra figura tiene consecuencias de enorme relevancia respecto a extremos como su posible ejecución forzosa o la subsanabilidad del incumplimiento, por lo que resulta indispensable este análisis previo para llegar con posterioridad a conclusiones sobre esas cuestiones.

---

<sup>6</sup> *Vid.* Sentencia del Tribunal Supremo de 9 de junio de 1988 -RJ 1988/5259-, también referida a la reclamación previa administrativa.

## URÍA MENÉNDEZ

En un extremo se sitúan los que consideran que estas cláusulas impiden acceder al arbitraje en tanto en cuanto el proceso de negociación no se haya llevado a cabo. La configuran así como una suerte de condición suspensiva (o, en la terminología norteamericana, *condition precedent*). Esta postura ha sido particularmente mantenida por los Tribunales norteamericanos cuando las partes han querido claramente establecer la obligación de negociar como una *condition precedent*. También ha sido considerado como un *pactum de non petendo* o una renuncia temporal a iniciar el arbitraje hasta que no haya finalizado la negociación<sup>7</sup>.

Así, en *HIM Portland LLC v. DeVito Builders Inc.*<sup>8</sup>, el Tribunal de Apelaciones del Primer Circuito estableció que:

*“... [u]nder the plain language of the contract, the arbitration provision is not triggered until one of the parties requests mediation. Consequently, because neither party «ever attempted to mediate this dispute, neither party can be compelled to submit to arbitration».”*

Del mismo modo, en *Weekley Homes Inc. v. Jennings*<sup>9</sup> se sostuvo lo siguiente:

*“The trial court correctly interpreted the contractual language to require satisfaction of the provisions of the mandatory negotiation clause as a condition precedent to arbitration, and correctly determined that this arbitrability issue was one of the courts to determine, not the arbitration. Although the arbitration clause begins with broad language that generally grants jurisdiction to the arbitrator to determine the issue of arbitrability, express language in the contract restricts the breadth of that clause. The arbitration provision that makes arbitrable «any dispute or question arising under the provisions of this agreement» is qualified by the clause «which has not been resolved under the mandatory negotiation provision».”*

En definitiva, la interpretación de algunos Tribunales norteamericanos es que el pacto de negociar tendrá la consideración de condición suspensiva -o *condition precedent*- en aquellos supuestos en que así lo hayan cualificado expresamente las partes<sup>10</sup>.

---

<sup>7</sup> Vid. BERGER, K., “Law and Practice of Escalation Clauses”, En: *Arbitration International*. Kluwer Law International, Vol. 22, núm. 1, 2006, p. 5.

<sup>8</sup> *HIM Portland LLC v. DeVito Builders Inc.*, 317 F.3d 41, 42 -1st Cir. 2003-.

<sup>9</sup> *Weekly Homes Inc. v Jennings* 936 SW 2d 16, 18 -Tex. App. 1996-.

<sup>10</sup> SUTTON, D., GILL, J., GEARING, M., *op. cit.*, p. 48. En el mismo sentido *Kemiron Atlantic Inc. v. Aguakem Int’l Inc.*, 290 F.3d 1287, 1291 -11th Cir. 2002-: “*The parties agreed to conditions precedent and, by placing those conditions in the contract, the parties clearly intended to make arbitration a dispute resolution mechanism of last resort ... [therefore,] [b]ecause neither party requested mediation, the arbitration provision has not been activated and the FAA does not apply*”.

A mi juicio, esta interpretación es correcta en esos exclusivos supuestos. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que cuando las partes establecen un sistema *multi-tier* para resolver sus disputas (que comienzan con la obligación de negociar con carácter previo), en el que no se establece expresamente que esa obligación de negociar suspende el efecto de los siguientes escalones (aquí, el arbitraje), el incumplimiento de la obligación de negociar no puede impedir la posibilidad de iniciar las restantes fases para la resolución del conflicto. En efecto, semejante interpretación conduciría directamente a tener que acudir a la jurisdicción (puesto que la cláusula arbitral no podría ser “activada” al no haberse cumplido la condición necesaria para ello), que es precisamente lo que las partes han querido evitar. Será dentro del propio proceso arbitral donde habrán de examinarse los efectos del no cumplimiento del pacto de negociar previamente. Como gráficamente expresa BORN<sup>11</sup>, “*even where an agreement provides for arbitration only after a lengthy process of other dispute resolution mechanisms, it stills remains an arbitration agreement. Arbitration delayed is not, so to speak, not arbitration*”.

O, dicho con otras palabras, otorgar efectos suspensivos (respecto a las demás fases para la resolución de la controversia) a la obligación de negociar supondría que, por el mero hecho de que esa negociación no se hubiera llevado a cabo, toda la estructura de resolución de conflictos creada por las partes para apartarse de la jurisdicción se vendría abajo, en contra de su voluntad de resolver su controversia de manera extrajurisdiccional. Bastaría, además, con el sencillo expediente de no iniciar la fase de negociación (o de negarse a negociar ante el requerimiento de la otra parte) para eludir la vía arbitral y poder así acudir a la jurisdicción<sup>12</sup>. En este sentido se resolvió el asunto *Dave Greytak Enters Inc. v. Mazda Motors of America Inc.*<sup>13</sup>:

*“For example, the First Circuit Court of appeals considered a construction contract with a multi-step dispute resolution clause that provided, among other things, that disputes «shall ... be subject to mediation as a condition precedent to arbitration». Neither party attempted to mediate the ensuing dispute and after the plaintiff filed suit, it subsequently moved to compel arbitration based on the arbitration component of the contract’s multi-step dispute resolution clause. When the defendant resisted this motion, the court held that «[u]nder the plain language of the contract, the arbitration provision is not triggered until one of the parties requests mediation». Consequently, because neither party «ever attempted to mediate this dispute, neither party can be compelled to submit to arbitration».*

*Indeed, the Eleventh Circuit Court of Appeals considered a contract that did not even state explicitly that mediation was a condition*

---

<sup>11</sup> BORN, G., *International Commercial Arbitration*. Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2009, p. 241.

<sup>12</sup> *Ibidem*.

<sup>13</sup> *Dave Greytak Enters Inc. v. Mazda Motors of America Inc.*, 622 A.2d 14, 23 -Del. Ch. 1992-.

## URÍA MENÉNDEZ

*precedent to arbitration, but rather stated that [i]n the event that a dispute cannot be settled between the parties, the matter shall be mediated within fifteen (15) days after receipt of notice by either party that the other party requests the mediation of a dispute pursuant to this paragraph. The dispute resolution clause went on to say that «[i]n the event that the dispute cannot be settled through mediation, the parties shall submit the matter to arbitration within ten (10) days after receipt of notice by either party».*”

*“The good-faith-negotiation provision, when considered in its entirety and in context, was intended basically as the first step of a more comprehensive procedural scheme and obligation -imposed upon both parties- «to seek prompt and expeditious non-judicial resolution of disputes between them». The highly detailed nonjudicial dispute resolution procedures ... begin with management review, progressing to a stipulation as to the facts and issues in dispute, moving to third-party resolution and, finally, to binding arbitration. Those procedures and their sequence, make it evident that litigation was intended as a last resort, and not ... the beginning point, of the dispute resolution process.”*

Parece, así pues, que el pacto de negociar debe ser más bien caracterizado como un presupuesto procesal (entendido como conjunto de requisitos que condicionan el derecho a obtener una resolución sobre el fondo)<sup>14</sup>. Podría incluso considerarse como una carga procesal, según veremos con posterioridad. En efecto, el incumplimiento del pacto de negociar previamente no impediría la iniciación del arbitraje. En palabras del Tribunal de Casación de Zurich en su sentencia de 15 de marzo de 1999<sup>15</sup>, *“obligation to mediate was substantive obligation but did not prevent procedural commencement of arbitration”*. Del mismo modo, en *Int’l Ass’n of Bridge v. EFCO Corp. and Constr. Products Inc.*<sup>16</sup>, el Tribunal de Apelaciones del Octavo Circuito señaló: *“compliance with the procedural prerequisites in an arbitration agreement is not a bar to the commencement of arbitration, but instead is a substantive issue for the arbitrators to examine”*. Pero sí daría lugar a que mientras no fuera subsanado (luego examinaremos la cuestión de la subsanabilidad) no pudiera dictarse una resolución sobre el fondo, en la medida en que faltaría un requisito esencial para que se dictara un laudo definitivo (no impediría, sin embargo, en mi opinión, que pudiera dictarse un laudo interlocutorio, resolviendo precisamente sobre esta cuestión).

---

<sup>14</sup> Vid. FERNÁNDEZ-BALLESTEROS LÓPEZ, M.A., *Derecho Procesal Práctico*. Tomo I. Madrid: Ceura, 1993, p. 407.

<sup>15</sup> Sentencia del Tribunal de Casación *-Kassationsgericht-* de Zurich, citado en *ASA Bulletin*, Kluwer International 2002, Vol. 20, pp. 373-376.

<sup>16</sup> *International Association of Bridge v. EFCO Corp. and Construction Products, Inc.*, 359 F 3d 954, 957 -8th Cir. 2004-.

Cabría también configurar esta obligación como una mera carga procesal (esto es, acto que es necesario ejecutar para prevenir un perjuicio procesal -aquí, arbitral-)<sup>17</sup>: la parte interesada en la resolución de la controversia no está obligada a iniciar previamente al arbitraje un período negociador, pero el incumplimiento del pacto -mientras no sea subsanado- perjudicará sus expectativas de obtener una resolución favorable sobre el fondo.

En otras palabras, bien se considere un presupuesto procesal (*rectius*: arbitral), bien una mera carga, su incumplimiento no cerrará las puertas al arbitraje (a diferencia de lo que ocurriría si se le considerara una condición suspensiva), pero sí a una resolución sobre el fondo del asunto. Esta conclusión, como veremos, tiene importantes repercusiones en lo que se refiere a la propia jurisdicción de los árbitros y a la ejecutabilidad del pacto de negociar.

No puede dejar de mencionarse, por último, que hay quien considera<sup>18</sup> que la obligación de negociar debe considerarse como una obligación puramente sustantiva, sin trascendencia procesal alguna, por lo que su incumplimiento ha de resolverse -al igual que el de cualquier otra obligación material- en una mera indemnización de daños. A mi juicio, esta aproximación no es acertada. No sólo porque el pacto de negociar forma parte del esquema de resolución de conflictos de las partes (y por ello tiene una indudable trascendencia procesal), sino también porque, de anudar como única consecuencia de su incumplimiento una indemnización de daños, ese incumplimiento quedaría en la práctica sin sanción alguna, puesto que no se acaba de vislumbrar cómo podrían determinarse los daños por no haber negociado.

### 3. REQUISITOS DEL EJERCICIO DEL PACTO DE NEGOCIAR

Siguiendo una clasificación típicamente guaspiana<sup>19</sup>, el ejercicio del pacto de negociar debe reunir una serie de requisitos que enunciaremos brevemente a continuación:

---

<sup>17</sup> Vid. GOLDSCHMIDT, J. P., *Principios generales del proceso*, Vol. 1, Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos Aires, 1961, pp. 49 y ss.

<sup>18</sup> Vid. WALTHER, F., "E-confidence in e-commerce durch Alternative Dispute Resolution". En: *Aktuelle Juristische Praxis -AJP/PJA-*, Dike Verlag AG, Zürich/St.Gallen, julio 2001, p. 176 ss.

<sup>19</sup> GUASP DELGADO, J., maestro del Derecho Procesal, autor, entre otras obras, de *Comentarios a la Ley de Enjuiciamiento Civil*. Madrid: Aguilar, 1943; *El arbitraje en el Derecho español*. Barcelona: Bosch, 1956; y *Derecho Procesal Civil*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos, 1956 -una versión actualizada de esta obra puede encontrarse en GUASP, J., con ARAGONESES ALONSO, P., *Derecho Procesal Civil*. Sexta Edición. Navarra: Civitas, 2006-.



## 3.1. Subjetivos

La solicitud de negociar debe ser, lógicamente, planteada por la parte del contrato que ha constatado la existencia de la controversia y pretende poner en marcha el procedimiento de resolución de conflictos pactado por las partes. Si en cada una de las posiciones (solicitante de la negociación y destinatario de la solicitud) hay una sola persona o entidad, no se plantean problemas de relieve.

Cuando, sin embargo, hay pluralidad de partes en cada posición, será necesario que todos los que pretenden resolver la controversia (si hay pluralidad de partes en la posición del solicitante) inicien el procedimiento de reclamación frente a todos los que se encuentren en la parte solicitada.

Cuando una de las partes es una entidad asociativa sin personalidad jurídica, como un consorcio o una Unión Temporal de Empresas, habrá que tener en cuenta esta singularidad. En efecto, si la solicitante es la entidad asociativa carente de personalidad, deberán -en principio- formular la solicitud todos los miembros de ésta (bien directamente, bien a través del gerente o apoderado en que hayan delegado las correspondientes facultades).

Puede ocurrir, sin embargo, que sea uno solo de los miembros del consorcio el que pretenda reclamar para sí, en su propio nombre y derecho, por tener una reclamación perfectamente individualizable frente a su contraparte contractual. Ello es sin duda posible en la medida en que se encuentra generalmente admitido que cuando la prestación de uno de los miembros del consorcio es individualizable y separable respecto a la de los demás, nada obsta a que ésta pueda ser formulada también de manera individual<sup>20</sup>.

Cuando la iniciación de la negociación se solicita frente a una entidad asociativa sin personalidad, ésta debe plantearse frente a todos los miembros que la integran, salvo en el caso de que su responsabilidad sea solidaria, o cuando esa responsabilidad sea perfectamente individualizable en la entidad hacia la que se dirija la solicitud. Será en cualquier caso lo más prudente dirigirse frente a todos los integrantes de la entidad.

Naturalmente, la solicitud debe en todo caso formularse por una persona que represente válidamente a la sociedad (bien como consecuencia de una representación orgánica o voluntaria). La solicitud debe remitirse a un representante válido de la otra parte. Bastará, sin embargo, con que se envíe a aquellos órganos o personas con los que se ha mantenido habitualmente contacto durante la ejecución del contrato. En este sentido se pronunció el Tribunal arbitral que dictó el laudo

---

<sup>20</sup> Cfr. *Impreglio SpA v. Pakistan*, Decisión sobre jurisdicción de 22 de abril de 2005 -Caso CIADI ARB/03/3, Ref. ICC 133, 2005-, vid. comentario de JOHN P. GAFFNEY; y *Lesi SpA and Astaldi SpA v. Algeria*, Laudo de 4 de noviembre de 2008 -Caso CIADI ARB/05/3, Ref. ICC 354, 2008-; ambos publicados en *Investment Claims*. Nueva York: Oxford University Press, 2009. Vid. también DERAIS, Y., "The limits of the arbitration agreement in contracts involving more than two parties". En: *ICC International Court of Arbitration Bulletin*. Vol. 14. Special Supplement. París: 2003.

parcial CCI de 29 de enero de 1990 (caso 6276)<sup>21</sup>, ante la objeción formulada por el demandado señalando que el destinatario de la solicitud de negociación no podía representar válidamente a la sociedad:

*“The defendant is in no position to dispute at present before the Tribunal the validity, which it has not disputed in the past, of the relations of the claimant with various municipal organs which moreover contacted it themselves and gave it instructions.”*

La conclusión de este laudo debe considerarse plenamente válida, en la medida en que si una parte ha actuado, durante la ejecución de un contrato, con unos representantes determinados, no podrá luego negar su capacidad y legitimación para actuar en el proceso negociador (ni, mucho menos, para recibir la correspondiente solicitud para iniciar la negociación).

### 3.2. Requisitos de forma

En cuanto a los requisitos de forma, estos vendrán generalmente determinados en el pacto de negociar. Puede ocurrir, sin embargo, que nada se diga al respecto. En tal caso, parece lógico que la solicitud haya de formularse por escrito para permitir conocer el alcance exacto de la controversia (y para poder acreditar que se cumplió con la obligación de negociar). Nada impide, sin embargo, que la solicitud sea verbal (si bien esto planteará notables problemas de prueba respecto a que la negociación ha sido instada -que habrán quizás de resolverse por medio de *affidavits* o *written statements* de las personas intervinientes en el proceso negociador-). En cualquier caso, la existencia de una solicitud meramente verbal resulta ajena a la práctica internacional, donde la solicitud es prácticamente siempre escrita.

### 3.3. Tiempo de la solicitud

La solicitud debe presentarse en un plazo razonable desde que haya surgido la controversia<sup>22</sup>, no sólo porque resulta un requisito obligado conforme a las

---

<sup>21</sup> Citado en JIMÉNEZ FIGUERES, D., “Multi-Tiered Dispute Resolution Clauses in ICC Arbitration”. En: *ICC International Court of Arbitration Bulletin*. Vol. 14. Núm. 1. 2003. Nueva York: Oxford University Press, 2009, p. 72.

<sup>22</sup> Las normas FIDIC disponen al respecto:

*53.1 Notice of Claim: Notwithstanding any other provision of the Contract, if the Contractor intends to claim any additional payment pursuant to any Clause of these Conditions, or otherwise, he shall give notice of his intention to the Engineer, with a copy to the Employer, within 28 days after the event giving rise to the claim has first arisen.*

*53.2 Contemporary Records: Upon the happening of the event referred to in Sub-Clause 53.1, the Contractor shall keep such contemporary records as may reasonably be necessary to support any claim he may subsequently wish to make. Without necessarily admitting the Employer's liability, the Engineer shall, on receipt of a notice under Sub-Clause 53.1, inspect such contemporary records and may instruct the Contractor to keep any further contemporary records as are reasonable and may be material to the claim of which notice has been given. The Contractor shall permit the Engineer to inspect all records kept pursuant to this Sub-Clause and shall supply him with copies thereof as and when the Engineer so instructs.”*



exigencias de la buena fe (con la que mal se compadecería formular una reclamación transcurrido un largo período de tiempo desde el hecho que la motivó) sino también porque será así más sencillo que todas las partes involucradas puedan acceder al material probatorio y a los archivos necesarios para intentar solventarla.

No son infrecuentes las cláusulas que establecen un período de tiempo determinado durante el que se puede solicitar la negociación, transcurrido el cual sólo cabe acceder directamente al arbitraje. Esta situación se presenta típicamente en los contratos de construcción, en los que se establece un proceso de negociación (o de mediación) dirigido por el arquitecto director de la obra, que no cabe instar una vez finalizada la obra o efectuado el último pago.

Este es precisamente el supuesto que se planteó en *Tekmen & Co. v. Suthern Builders Inc.* (SBI)<sup>23</sup>. Tekmen había celebrado un contrato con SBI para la construcción de un hotel en Rehoboth Beach. Entregada la obra en 2000, Tekmen descubrió en 2001 la existencia de una serie de defectos estructurales y presentó una reclamación judicial contra SBI. La cláusula de resolución de la controversia decía:

*"Claims, including those alleging an error or omission by the Architect but excluding those arising under Paragraphs 10.3 through 10.5, shall be referred initially to the Architect for decision. An initial decision by the Architect shall be required as a condition precedent to mediation, arbitration or litigation of all Claims between the Contractor and Owner arising prior to the date final payment is due,*

---

*53.3 Substantiation of Claims: Within 28 days, or such other reasonable time as may be agreed by the Engineer, of giving notice under Sub-Clause 53.1, the Contractor shall send to the Engineer an account giving detailed particulars of the amount claimed and the grounds upon which the claim is based. Where the event giving rise to the claim has a continuing effect, such account shall be considered to be an interim account and the Contractor shall, at such intervals as the Engineer may reasonably require, send further interim accounts giving the accumulated amount of the claim and any further grounds upon which it is based. In cases where interim accounts are sent to the Engineer, the Contractor shall send a final account within 28 days of the end of the effects resulting from the event. The Contractor shall, if required by the Engineer so to do, copy to the Employer all accounts sent to the Engineer pursuant to this Sub-Clause."*

*53.4 Failure to Comply: If the Contractor fails to comply with any of the provisions of this Clause in respect of any claim which he seeks to make, his entitlement to payment in respect thereof shall not exceed such amount as the Engineer or any arbitrator or arbitrators appointed pursuant to Sub-clause 67.3 assessing the claim considers to be verified by contemporary records -whether or not such records were brought to the Engineer's notice as required under Sub-clauses 53.2 and 53.3-.*

*53.5 Payment of Claims: The Contractor shall be entitled to have included in any interim payment certified by the Engineer pursuant to Clause 60 such amount in respect of any claim as the Engineer, after due consultation with the Employer and the Contractor, may consider due to the Contractor provided that the Contractor has supplied sufficient particulars to enable the Engineer to determine the amount due. If such particulars are insufficient to substantiate the whole of the claim, the Contractor shall be entitled to payment in respect of such part of the claim as such particulars may substantiate to the satisfaction of the Engineer. The Engineer shall notify the Contractor of any determination made under this Sub-clause, with a copy to the Employer."*

<sup>23</sup> *Tekmen & Co. v. Southern Builders Inc.*, C.A. No. 04C-03-007 RFS -Del. Super. Ct. 2005-.

## URÍA MENÉNDEZ

*unless 30 days have passed after the claim has been referred to the Architect with no decision having been rendered by the Architect ...”*

En esencia, Tekmen sostenía que dado que ya había finalizado la obra, no cabía iniciar el procedimiento ante el arquitecto, razón por la cual -en la medida en que ese procedimiento era una *condition precedent* para el arbitraje- éste tampoco podía iniciarse y debía acudir necesariamente a la jurisdicción.

La Corte Superior de Delaware entendió que el hecho de que no fuera ya posible iniciar el procedimiento ante el arquitecto no extinguía o provocaba la ineficacia de la sumisión a arbitraje. En palabras de propio Tribunal:

*“... the duty to submit the claim to arbitration did not end upon final payment. There is a distinction between the interpretation of clauses requiring that no demand for arbitration be made after the date of final payment and those requiring merely that the existing claim be submitted to the architect as a condition precedent up until the date of final payment. This case falls into the latter category. Where submission of the claims to the architect is a condition precedent to arbitration, a party’s duty to arbitrate is not extinguished merely because the condition precedent is finite in time.”*

En cualquier caso, y como es lógico, la solicitud debe presentarse antes de que haya transcurrido el plazo de prescripción de la acción (la misma solicitud producirá, además, el efecto de interrumpir la prescripción).

Finalmente, en cuanto al plazo de presentación, debe hacerse referencia a una patología que se presenta con alguna frecuencia: la iniciación del arbitraje se produce antes de que haya expirado el plazo para negociar. Esta cuestión será tratada más adelante, al analizar los efectos del incumplimiento del pacto de negociar. Bastará ahora con indicar que si esa solicitud de arbitraje se presenta una vez constatado de modo concluyente que es imposible alcanzar una solución negociada de la controversia, deberá entonces tenerse por cumplido el requisito de procedibilidad arbitral, pues otra postura no induciría sino a un retraso en la resolución de la controversia, no justificado ni amparado por ningún interés legítimo.

### **3.4. Requisitos de contenido**

Como se ha indicado con anterioridad, la tipología de los pactos de negociar es muy variada. Conviven así pactos de carácter vago o generalistas (*“the parties shall negotiate in good faith prior to ...”*) con aquellos otros más detallados donde se hace constar el tiempo máximo que ha de durar la negociación, las personas que deben asistir a ellas (Consejero Delegado, Director General, etc.) e incluso el número de sesiones que habrán de celebrarse. En estas últimas el cumplimiento del pacto de negociar debe, lógicamente, ajustarse a lo establecido por las partes.

Ocurre en ocasiones, sin embargo, que estos requisitos son cumplidos sólo parcialmente. Así, por ejemplo, cuando las negociaciones deben ser mantenidas entre *“senior representatives”* de las partes y acude por una de ellas un mero

representante. Otro supuesto frecuente es que no se agote el plazo prescrito para negociar. El primero de los supuestos se planteó en el arbitraje CCI 9977, resuelto por un laudo final de 22 de junio de 1999<sup>24</sup>. La parte demandada sostuvo que no se había cumplido con el requisito de procedibilidad para acceder al arbitraje, en la medida en que, aún cuando el pacto de negociar establecía que las negociaciones debían celebrarse entre “*senior management representatives*”, la parte demandante había estado representada por un mero apoderado, que no tenía esa condición. El árbitro único rechazó semejante planteamiento sosteniendo, en esencia, que si la demandada consideraba que el nivel del interlocutor en la negociación no era el suficiente, así debía haberlo indicado, para que se pudiera subsanar, por lo que la objeción no era atendible. En palabras del propio Tribunal:

*“A prior process like the one set forth in the Agreement, rather implies an attitude and behaviour of the parties inspired in a true and honest purpose of reaching an agreement. Henceforth, if one of the parties considers in good faith that its counterpart is not authentically committed to foster the possibilities of settling the dispute, for instance, because of the quality of its representative, it is expected that the former would express so during the process. So that, the counterpart might be able to put a prompt remedy to said objection.*

[ ... ]

*(iii) [Defendant]’s allegation objecting the characteristics of [Claimant] representative involved in the process is a post factual argument. If [Defendant] was truly committed to settle the controversy and considered the characteristics of the [Claimant]’s representative as an obstacle in doing so, it would be expected that [Defendant] should have raised such point at that time. It did not occur.”*

El pacto de negociar también debe considerarse correctamente ejecutado, aún cuando no haya expirado el plazo previsto por las partes para la negociación, cuando es obvio que las posiciones de las partes son tan dispares que alcanzar una solución negociada será prácticamente imposible. En tales circunstancias, mantener la exigencia de negociar hasta el final del plazo pactado carece de justificación. Como señala JIMÉNEZ FIGUERAS<sup>25</sup>:

*“The importance of good will in amicable dispute resolution may in the past sometimes have led arbitrators to believe that refusing to allow a request for arbitration when it was quite obvious that the parties were too divided to entertain an amicable settlement may not have been in the parties’ best interests.”*

No pueden dejar de mencionarse, por último, aquellos supuestos en los que se exige un hito formal para que la negociación quede clausurada. Así, por ejemplo, aquellos

---

<sup>24</sup> Citado en JIMÉNEZ FIGUERAS, D., *op. cit.*, p. 84.

<sup>25</sup> *Loc. cit.*, p. 72.

supuestos en los que se debe remitir una carta manifestando que se ha llegado a la conclusión de que no es posible alcanzar un acuerdo. En estos casos, naturalmente, el requisito debe cumplirse para tener por correctamente cumplido el pacto de negociar. Algunos Tribunales arbitrales<sup>26</sup>, sin embargo, han entendido que -pese a la existencia del requisito- si una de las partes remitía una comunicación a la otra señalando que si a determinada fecha no se alcanzaba un acuerdo, debía entender finalizada la negociación, entonces el hito de finalización (la carta comunicando que no había posibilidad de acuerdo) debía entenderse cumplido:

*“Fixing in advance in a letter a date by which the attempt to amicably settle the dispute would be held as having failed in this absence of a settlement was an acceptable substitute to sending a letter notifying Respondents of such failure.”*

A nuestro juicio la interpretación del Tribunal es correcta, en la medida en que, transcurrido el plazo fijado en la carta, era claro que la negociación no podía continuar y había de pasarse necesariamente a la siguiente fase para la resolución de la disputa. Conviene subrayar la importancia de la fijación de un hito que permita tener por finalizada la negociación, a fin de evitar actitudes obstruccionistas y dilatorias de aquella parte que realmente no desea negociar.

### **3.5. Requisitos de acreditación**

Como se ha dicho anteriormente, la solicitud de negociar se presenta usualmente por escrito. Se trata de una carta o de un documento, generalmente sencillo, donde se incluirá el objeto de la disputa, y la reclamación que en su caso se formula, y se solicita una reunión que sirva de comienzo a la negociación. Por tanto, la acreditación de este extremo no presentará particulares dificultades.

Lógicamente, será necesario también confirmar que la negociación ha tenido lugar. Dado que normalmente se intercambian cartas, e-mails y propuestas, este extremo tampoco ha de presentar mayores dificultades. Sin embargo, es posible que las partes hayan pactado que las negociaciones han de tener carácter confidencial o -simplemente- no desean que sus propuestas accedan al procedimiento arbitral. En tales casos bastará con *affidávits* o *written statements* de las personas involucradas<sup>27</sup> (si bien, como es lógico, si se ha pactado la confidencialidad de la negociación, deberá quedar debida constancia de ello, a fin de poder justificar debidamente en el arbitraje la imposibilidad de aportar los oportunos documentos probatorios).

En algunas ocasiones, algún demandado ha sostenido que no se había cumplido con la obligación de negociar porque la parte contraria no había negociado de buena fe. Los Tribunales arbitrales se niegan generalmente a entrar a valorar si se cumplió

---

<sup>26</sup> Laudo interlocutorio de 7 de junio de 1999 -caso CCI 9984-; citado en JIMÉNEZ FIGUERAS, D.; *loc. cit.*, pp 85-87.

<sup>27</sup> Laudo definitivo de 22 de junio de 1999 -Caso CCI 9977-, citado en JIMÉNEZ FIGUERAS, D.; *loc. cit.*, p. 84.

o no con el requisito de la buena fe, pues lo único que han de verificar es si formalmente hubo negociación<sup>28</sup>.

Finalmente, debe señalarse que si la parte frente a la que se dirige la solicitud de negociar se niega a hacerlo, sin aportar ninguna justificación razonable, el requisito debe entenderse cumplido. Así, en *Biloune (Syria) and Marine Drive Company Ltd. (Ghana) v. Ghana Investment Centre and Government of Ghana* (1994)<sup>29</sup>, se estableció que: “*The Tribunal holds that the legal and contractual prerequisites to arbitration -failure of attempts at amicable settlement- were satisfied by the Claimant’s efforts and the Respondent’s inaction*”.

La decisión del Tribunal tiene sentido, en la medida en que el pacto de negociar tiene por objeto agotar las posibilidades de solventar la controversia de manera amistosa. Si ello resulta imposible por la inacción de una de las partes, debe iniciarse la siguiente fase de resolución del conflicto. Lo contrario conduciría a privilegiar la posición de aquél que mantiene una actitud obstaculizadora u obstruccionista, lo que carecería de todo sentido.

#### 4. INICIACIÓN DEL PROCEDIMIENTO ARBITRAL SIN HABER CUMPLIDO CON LA OBLIGACIÓN DE NEGOCIAR PREVIAMENTE

Constituye *communis opinio*<sup>30</sup> que han de ser los árbitros los que han de decidir sobre las consecuencias de no haber cumplido con el pacto de negociar<sup>31</sup>. Como se ha visto, salvo en el caso de alguna sentencia norteamericana, que estima que -al no haberse cumplido la *condition precedent*- los árbitros carecen de jurisdicción<sup>32</sup>, lo cierto es que existe consenso sobre que ésta es una cuestión a ser resuelta por los árbitros<sup>33</sup>.

Pues bien, hecha esta primera precisión preliminar, la primera cuestión a discernir es si el incumplimiento de la obligación de negociar podría ser apreciado *ex officio* por los árbitros.

---

<sup>28</sup> Laudo interlocutorio de 28 de junio de 1996 -Caso CCI 742-, citado en JIMÉNEZ FIGUERAS, D.; *loc. cit.*, pp. 78 y 70.

<sup>29</sup> *XIX Yearbook Commercial Arbitration* 11, p. 18.

<sup>30</sup> *Vid.* JOLLES, A., “Consequences of Multi-tier Arbitration Clauses: Issues of Enforcement”. En: *The Chartered Institute of Arbitrators*. London: Thomson, Sweet & Maxwell, 2006, p. 335.

<sup>31</sup> *Vid.* PAULSSON, J., “Jurisdiction and admissibility”. En: *Global Reflections on International Law, Commerce and Dispute Resolution*. Liber Amicorum in Honor of Robert Briner. ICC Publishing. Publicación n° 693, pp. 601-617.

<sup>32</sup> La mayoría estima, sin embargo, lo contrario: “*issues concerning the procedure for triggering arbitration ... are matters for arbitration, not initial judicial determination*”. *SBC Interactive Inc. v. Corp. Media Partners*, 714 A.2d 758, 759 -Del. 1998-. Ver también *Pettinaro Constr. Co. v. Harry C. Partridge, Jr. & Sons*, 408 A.2d 963 -Del. Ch. 1979-, *The proper method of initiating arbitration under the contract is a matter for the decision of the arbitrator*”.

<sup>33</sup> *Vid.* BORN, G., *op. cit.*, p. 842.

Pocas dudas existen, a mi juicio, sobre el hecho de que, para poder apreciar la falta de este presupuesto o requisito de procedibilidad, es necesaria su alegación por la parte demandada. En efecto, como es bien sabido, el arbitraje es, en esencia, un producto de la voluntad de las partes. Por tanto, si aquélla que puede plantear la excepción no la formula, habrá que entender que ambas partes están de acuerdo en eliminar el requisito. Habría un consentimiento tácito a la modificación de la cláusula de resolución de disputas.

En el supuesto de que se plantee la objeción por la parte interesada, el Tribunal arbitral puede optar (tras verificar que efectivamente no se ha cumplido con la obligación de negociar), bien por archivar directamente el procedimiento, bien por ordenar su paralización e instar a las partes a que negocien.

El examen de los laudos arbitrales accesibles permite confirmar que en la generalidad de los casos los Tribunales arbitrales tienden a archivar el arbitraje, por considerar que falta un requisito esencial de procedibilidad y, por tanto, que la solicitud de arbitraje es prematura. Probablemente ello se debe a que, como expresó LORD MUSTILL en el conocido asunto *Channel Tunnel*<sup>34</sup>:

*“Those who make agreements for the resolution of disputes must show good cause for departing from them ... Having promised to take their complaints to the experts and if necessary to the arbitrators, this is where the appellants should go. The fact that the appellants now find their chosen method too slow to suit their purposes is to my way of thinking quite beside the point.”*

Ejemplo paradigmático de ese tipo de laudos es el dictado el 29 de enero de 1990, en el arbitraje CCI n.º 6276<sup>35</sup>. Las partes habían previsto un procedimiento de resolución de disputas que comprendía tres etapas: primero, una negociación amistosa, después sometimiento a la decisión de un ingeniero y, por último, arbitraje. Las partes iniciaron negociaciones que no llegaron a buen fin y, tras ellas, acudieron directamente al arbitraje, sin someter la controversia previamente al ingeniero. La demandada objetó el incumplimiento de la cláusula de resolución de disputas, lo que fue acogido por el Tribunal que ordenó el archivo del arbitraje en estos términos:

*“The Tribunal has thus reached the conclusion that the claimant has not satisfied the prerequisite set forth in article 65 of the General conditions of contracts. Consequently, the request for arbitration concerning the 1981 contract, which is certainly not impossible for the future, is at present premature. It therefore behoves the claimant formally to demand from the defendant the designation of an engineer to whom submit the present dispute before it comes before the Tribunal.”*

---

<sup>34</sup> *Channel Tunnel Group Ltd v. Balfour Beatty Construction Ltd.*, [1993] AC 334 -HL-.

<sup>35</sup> Citado en JIMÉNEZ FIGUERAS, D.; *op. cit.*, pp 76-78.



No obstante, aunque esa sea la práctica general no parece que sea, en mi opinión, la más acertada. En efecto, si existe una controversia clara entre las partes (como es evidente que existe cuando se ha llegado a la fase arbitral), lo más probable es que la negociación no llegue a buen puerto. Ello obligará a iniciar de nuevo el arbitraje y a constituir un nuevo Tribunal arbitral, lo que supondrá la pérdida de un tiempo precioso para resolver el conflicto.

Parece por ello más acertado, en el interés de las partes, suspender la tramitación del procedimiento arbitral, remitiendo a las partes a la negociación, y reiniciarlo una vez haya finalizado esa negociación<sup>36</sup>. Ello exigirá, claro está, directrices precisas a las partes sobre el plazo máximo con el que cuentan y las condiciones en que se ha de desarrollar la negociación (siempre que no estén predeterminadas en el pacto de negociar)<sup>37</sup>.

Es cierto que las partes estarán negociando bajo la presión de un arbitraje ya iniciado, pero también que, en el balance de intereses, esta solución parece preferible a aquella que lleva a la finalización definitiva del procedimiento.

En cualquier caso, si la decisión del Tribunal arbitral es el archivo definitivo del procedimiento arbitral, nada impide a la parte, como es evidente, cumplir con el requisito de negociar para iniciar un nuevo arbitraje con posterioridad<sup>38</sup>.

No obstante lo anterior, en el caso de que, a los ojos del Tribunal arbitral, resulte claro que la postura de las partes está tan enconada que no existe posibilidad alguna de llegar a un acuerdo, el Tribunal arbitral deberá rechazar la objeción y continuar con el arbitraje. En palabras del laudo dictado en el caso CCI<sup>39</sup> n.º 8445, 1996:

*“The arbitrators are of the opinion that a clause calling for attempts to settle a dispute amicable ... should not be applied to oblige the parties to engage in fruitless negotiations or to delay an orderly resolution of the dispute.”*

### **5. ANULACIÓN DEL LAUDO ANTE EL INCUMPLIMIENTO DEL PACTO DE NEGOCIAR**

---

<sup>36</sup> Lo cual además resulta coherente con lo dispuesto en el artículo 13 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Conciliación Comercial Internacional, que dice: *“Recurso a procedimientos arbitrales o judiciales: Cuando las partes hayan acordado recurrir a la conciliación y se hayan comprometido expresamente a no entablar, en un determinado plazo o mientras no se produzca cierto hecho, ningún procedimiento arbitral o judicial con relación a una controversia existente o futura, el tribunal arbitral o de justicia dará efecto a ese compromiso en tanto no se haya cumplido lo en él estipulado, salvo en la medida necesaria para la salvaguardia de los derechos que, a juicio de las partes, les correspondan. El inicio de tal procedimiento no constituirá, en sí mismo, una renuncia al acuerdo de recurrir a la conciliación ni la terminación de ésta.”*

<sup>37</sup> Vid. BORN, G., *loc. cit.*, p. 843 y JOLLES, A., *op. cit.*, p. 337.

<sup>38</sup> Vid. BORN, G., *loc. cit.*, p. 846.

<sup>39</sup> Laudo definitivo de 1996 -caso CCI 8445-, citado en *Yearbook of Commercial Arbitration*. Vol. XXVI, Kluwer Law International, 2001, pp.167-180.

En algunas ocasiones se ha planteado que el incumplimiento del pacto de negociar debía conducir a la anulación del laudo dictado sin cumplir previamente con la obligación de negociar. En esencia, lo que se ha venido a sostener es que, en la medida en que el pacto de negociar constituye una *condition precedent* o condición suspensiva, el Tribunal arbitral habría dictado el laudo careciendo de jurisdicción (o, si se prefiere, sin mandato de las partes), por lo que su laudo sería radicalmente nulo. Esto es precisamente lo que acordó el Tribunal en *White v. Kampner*<sup>40</sup> (“*the parties were required to participate in the mandatory negotiation sessions prior to arbitration*”).

Lógicamente, si el pacto de negociar es caracterizado no como una *condition precedent* o una condición suspensiva, sino como un presupuesto procesal e incluso una carga (caracterización que a nuestro juicio es la que corresponde a estos pactos), el Tribunal arbitral tiene jurisdicción para resolver sobre si se ha cumplido o no con la condición de negociar y su laudo no podrá ser anulado por este motivo.

## 6. EJECUTABILIDAD DEL PACTO DE NEGOCIAR Y ANTI-SUIT INJUNCTIONS

La cuestión de la ejecutabilidad del pacto de negociar se ha planteado, fundamentalmente, ante los Tribunales norteamericanos. Su respuesta ha sido, de manera general, que únicamente cuando la obligación de negociar venga acompañada de una serie de parámetros que permitan determinar si en verdad se ha cumplido o no, entonces será posible ordenar su ejecución forzosa<sup>41</sup>.

Correlativamente, cuando el pacto de negociar tiene un carácter vago, impreciso o genérico, vienen a considerar que el pacto es inejecutable<sup>42</sup>.

Los Tribunales se muestran asimismo más proclives a la ejecución forzosa del pacto cuando éste aparece claramente configurado como una *condition precedent* de las posteriores fases para la resolución del conflicto<sup>43</sup>. Sin embargo, cuando la percepción del Tribunal es que la pretensión de ejecutar el pacto de negociar

---

<sup>40</sup> 641 A.2d 1381, 1387 -Conn. 1994-. Vid. también la sentencia *Handelsmaatschappij Vekoma BV -Netherlands- v. Maran Coal Corp. -US-*, del Tribunal Federal Suizo -Bundesgericht-, Sala Civil I, de 17 de Agosto de 1995.

<sup>41</sup> Así, en *Mocca Lounge Inc. v. Misak*, 99 AD. 2d 761 -2d Dept. N.Y.S. 1983- se señaló que era posible ejecutar un pacto de negociar: “*As one New York court observed, it is possible to enforce a definite and certain duty to negotiate in good faith, but even when called upon to construe a clause in a contract expressly providing that a party is to apply his best efforts, a clear set of guidelines against which to measure a party’s best efforts is essential to the enforcement of such a clause*”.

<sup>42</sup> Vid. *Candid Prod. Inc. v. International Skating Union*, 530 F.Supp. 1330 -S.D.N.Y. 1982-: “[A]n agreement to negotiate in good faith is unenforceable because it is even more vague than an agreement to agree; an agreement to negotiate in good faith is amorphous and nebulous, since it implicates so many factors that are themselves indefinite and uncertain that the intent of the parties can only be fathomed by conjecture and surmise”.

<sup>43</sup> *WHITE v. KAMPNER*, 641, A.2d, 1385 -Conn. 1994-, citado en FILE, J., *op. cit.*, p. 36.

responde al interés espurio de una parte en retrasar la resolución del conflicto, ha rechazado la pretensión<sup>44</sup>.

En conexión con la ejecutabilidad del pacto de negociar, merece destacarse también que, en ocasiones se han solicitado *anti-suit injunctions* para paralizar arbitrajes iniciados sin observar el pacto de negociar previamente. Cabe mencionar a este respecto el caso *Commerce Bank NA v. DiMaria Construction Inc.*<sup>45</sup>, donde el Tribunal Superior de New Jersey, en sentencia de 17 de abril de 1997, rechazó la petición de paralizar el arbitraje iniciado por DiMaria, al considerar que la cuestión de si el pacto de negociar previamente había sido cumplido o no correspondía a los árbitros (“... *the trial court correctly construed the general arbitration clause in the contracts between Commerce and DiMaria to require the arbitrators to decide whether DiMaria was foreclosed for arbitrating because it did not file a claim with the architect or demand arbitration within twenty-one days of termination of the contracts*”). En ocasiones, sin embargo, estas *anti-suit injunction* sí han sido concedidas cuando una parte ha rechazado participar en el proceso de negociación al que se encontraba obligado<sup>46</sup>.

---

<sup>44</sup> *Southland Coop. v. Keating*, 465, US1 -U.S. S. Ct. 1984-.

<sup>45</sup> *Commerce Bank v. DiMaria Construction*, 300 -N.J. Super. 9 1997-.

<sup>46</sup> *Vid. JOLLES, A., op. cit.*, p. 332.

## 7. CONCLUSIÓN

Los pactos de negociar pueden jugar -y de hecho juegan- un importante papel en el proceso de resolución de disputas de las partes. Estos deben considerarse como presupuestos procesales (*rectius*: arbitrales) para poder acceder a una resolución sobre el fondo del asunto, por lo que su incumplimiento no debe impedir el acceso al procedimiento arbitral, si bien habrán de ser los árbitros los que determinen los efectos del incumplimiento. Con carácter general, deberán proceder al archivo o cierre del expediente, si bien resultará más razonable que procedan simplemente a la paralización del arbitraje hasta que este requisito haya sido cumplido. La ejecución forzosa del pacto de negociar resultará posible cuando los términos de su cumplimiento se encuentren bien definidos; no así cuando se reduzcan a declaraciones genéricas o imprecisas. En cualquier caso, conviene destacar el papel “filtro” o “purificador” de conflictos que pueden desempeñar, no exento, en algunos casos, de algunas dificultades que conviene advertir y prever en lo posible en la cláusula que se configure a tal fin.

ÁLVARO LÓPEZ DE ARGUMEDO PIÑEIRO  
ABOGADO. URÍA MENÉNDEZ