

EL ARBITRAJE DENTRO DE LA CONTRATACIÓN INDIVIDUAL PATRONO-EMPLEADO EN PUERTO RICO Y SUS IMPLICACIONES

RAFAEL E. GONZÁLEZ RAMOS*

I.	Introducción.....	2
II.	Sentando las bases.....	3
A.	Doctrina de los contratos en Puerto Rico.....	3
1.	La buena fe contractual.....	3
2.	Los elementos del contrato.....	5
3.	La figura del consentimiento, sus manifestación y sus vicios.....	6
4.	La interpretación contractual.....	15
5.	El contrato de adhesión.....	16
B.	El arbitraje: Un breve trasfondo y su evolución en Puerto Rico.....	18
1.	Definición.....	18
2.	Ventajas y desventajas del arbitraje.....	21
III.	Breve trasfondo y análisis jurisprudencial del arbitraje en Puerto Rico.....	25
IV.	El contrato de empleo en Puerto Rico.....	29
V.	Las cláusulas de arbitraje en los contratos individuales de empleo...	35
VI.	Comentarios.....	40
VII.	Conclusión.....	44

Individualism gave birth to modern capitalism,

but carried to its outmost it created the conditions for its own demise...¹

* *Certified Compensation Professional (C.C.P.)*, J.D. Egresado *Cum Laude* de la Escuela de Derecho de la Universidad de Puerto Rico. Ex miembro de las Juntas Editoriales de los Volúmenes 3 & 4 del *University of Puerto Rico Business Law Journal (UPRBLJ)*. Las expresiones aquí vertidas representan únicamente la opinión y pensar del autor del escrito. El autor desea agradecer de manera especial la colaboración y comentarios de Myrel Marín Cruz, J.D., Gabriel Vázquez Espinell, MArch., María Molinelli González, J.D. y todas aquellas personas que de alguna manera u otra contribuyeron con la redacción de este escrito.

¹ Luis Muñiz-Argüelles, *A theory on the will theory: freedom of contract in a historical and comparative perspective*, 52 REV. JUR. UPR 249, 262 (1983).

*Aunque los tribunales deben ejercer su juicio propio, ello no significa en modo alguno que es nula toda ley que a los jueces que la interpretan les parezca excesiva, que no se ajusta a su fin ostensible o que se base en conceptos de moralidad con los que ellos estén en desacuerdo.*²

I. INTRODUCCIÓN

“El arbitraje es probablemente tan viejo como la sociedad humana”.³ Encontramos que dicha práctica era común desde la época bíblica. Vemos por ejemplo como Jacob y Labán, luego de llegar a un acuerdo respecto al casamiento de Jacob con las hijas de Labán, erigieron dos *masebah* para dar fuerza a las estipulaciones de su acuerdo.⁴ Otro ejemplo de ello es el llamado que hace el Apóstol Pablo a los cristianos para que dirimieran sus diferencias bajo arbitraje y no en los tribunales.⁵ Del mismo modo podemos encontrar varios ejemplos en la historia donde el arbitraje ha tomado un rol protagónico. Una rápida mirada a la historia nos ilustrará que el comercio fue el primer suelo fértil para su práctica. Eventualmente encontró cabida en las relaciones internacionales, en las relaciones comerciales- esta vez entre el comerciante y el cliente-, en las relaciones obrero-patronales y, más recientemente, en las relaciones entre patrono-empleado individual.

El presente escrito busca encontrar soluciones a la inclusión de cláusulas de arbitraje en el contrato de empleo individual que se atemperen a nuestro ordenamiento jurídico. Ello se debe a dos razones principales. La primera es que el contrato de empleo individual entre un empleado y un patrono, en especial uno multinacional, carece del balance que generalmente existe entre dos comerciantes o una unión y un patrono. Sin embargo, la reciente jurisprudencia federal estadounidense ha querido equiparar el contrato individual de empleo con los pactos comerciales o los acuerdos obrero-patronales, concediendo la misma deferencia al arbitraje en todas las instancias. Ello -y esto constituye la segunda razón de este escrito- claramente va en contra de la política pública de Puerto Rico.

² *Otis v. Parker*, 187 U.S. 606, 608-09 (1903) citado por el Hon. Juez Asociado señor Martínez Torres en *A.A.R. ex parte*, 2013 TSPR 42, opinión de conformidad, en la pág. 29. (Traducción del original).

³ DEMETRIO FERNANDEZ QUIÑONES, *EL ARBITRAJE OBRERO-PATRONAL*, §1.1, pág. 3 (2000).

⁴ Véase Génesis 31: 43-53. Véase también JOHN H. WALTON. VICTOR H. MATTHEWS & MARK W. CHAVALAS, *COMENTARIO DEL CONTEXTO CULTURAL DE LA BIBLIA* 57 (Nelda Bedford de Gaydou, Arnoldo Canclini, Raimundo Ericson y José Antonio Septién trad., Editorial Mundo Hispano, 3ra ed. 2008); FERNÁNDEZ QUIÑONES, *supra* nota 3, §1.1, en la pág. 3.

⁵ Véase FERNÁNDEZ QUIÑONES, *supra* nota 3, §1.1, pág. 3. Véase también 1 Corintios 6:1-7; THE OXFORD BIBLE COMMENTARY 117 (John Barton & John Muddiman ed., 2001).

Además, pierde de perspectiva el propósito real de la legislación protectora del trabajo en Puerto Rico, así como la razón niveladora original que pretendía el arbitraje.

Para ello comenzaremos un recorrido por los conceptos básicos de la doctrina de contratos en Puerto Rico. Procederemos también a describir la figura del arbitraje, junto con sus ventajas y desventajas. Analizaremos la jurisprudencia interpretativa de la figura del arbitraje en Puerto Rico así como el contrato de empleo. Finalmente, analizaremos la jurisprudencia estadounidense respecto a las cláusulas de arbitraje en el lugar de empleo y proveeremos algunas sugerencias para atemperar lo decidido por el Tribunal Supremo de Estados Unidos a nuestro ordenamiento jurídico y la política pública imperante en Puerto Rico con relación al derecho de empleo.

II. SENTANDO LAS BASES

A. Doctrina de los contratos en Puerto Rico

1. *La buena fe contractual*

La buena fe, según definido por Rivera García, es la “[c]onvicción en que se halla una persona que hace o posee alguna cosa con derecho legítimo” añadiendo como sinónimos “[r]ectitud, honradez, sinceridad, pureza de conciencia”.⁶ El profesor Godreau Robles, por su parte, ilustra que el concepto de buena fe no ha sido definido de manera precisa en nuestro ordenamiento. Expone que, a raíz de las definiciones ofrecidas por el Código Civil de Puerto Rico (“CCPR”), dicho concepto puede ser descrito de manera objetivo-normativa (art. 1210) o en términos subjetivos (art. 1597).⁷ Explicando los conceptos de subjetivo y objetivo antes mencionados, el profesor Ataz López plantea que el punto de vista subjetivo implica, en el caso de la buena fe, el “desconocimiento de una realidad, confianza en la apariencia, ausencia de dolo...” y el punto de vista objetivo convierte la buena fe en “una especie de estándar de conducta, una regla de conducta social que impone un

⁶ IGNACIO RIVERA GARCÍA, DICCIONARIO DE TÉRMINOS JURÍDICOS 29 (3ra ed. 2003).

⁷ Michel J. Godreau Robles, *Lealtad y buena fe contractual*, 58 REV. JUR. UPR 367, 372-73 (1989). Véase CÓD. CIV. PR, arts. 1210 & 1597, 31 LPRA §§ 3375 & 4397 (2011).

determinado comportamiento ético en las relaciones jurídicas”.⁸ Por su parte, Ataz López ha mencionado que dentro de la discusión del punto de vista objetivo “la buena fe exige entonces una rectitud, lealtad y honradez en el trato que la ética social aprueba y considera como razonablemente exigibles”⁹.

Ahora bien, el Tribunal Supremo de Puerto Rico (“TSPR”) expuso en *Colón v. Glamorous Nails* que la buena fe “es la lealtad en el tratar, el proceder honrado y leal. Supone el guardar la fidelidad a la palabra dada y no defraudar la confianza, ni abusar de ella; supone un conducirse como cabe esperar de cuantos, con pensamiento honrado, intervienen en el tráfico como contratantes”.¹⁰ El TSPR expresó también, en *Velilla v. Pueblo Supermarkets, Inc.*¹¹ que la buena fe permea todo el ordenamiento y, en *Santiago Aponte v. Rodríguez Martínez*, que basado en el principio de buena fe, “nadie puede actuar contra sus actos... [ni] tampoco puede asumir una conducta contradictoria a una actuación previa que generó expectativas en quién confió en ese obrar”.¹² En palabras del profesor Ataz López, interpretando el art. 1258 del Código Civil Español (“CCE”) (el cual es equivalente al art. 1210 del CCPR), la buena fe “impone a las partes un comportamiento conforme a un principio de conducta socialmente admitido como correcto[,] [l]o cual, a su vez, se traduce en deberes concretos dependiendo del contrato de que se trate y del caso particular”¹³. Según expone nuestro más alto foro judicial en *Producciones Tommy Muñiz, Inc. v. COPAN*:

... la buena fe... impone a las partes que tratan o negocian un arquetipo de conducta social, lealtad y fidelidad a la palabra dada...y consiste en que cada parte de la relación precontractual se entreg[ue] confiadamente a la conducta leal de la otra. Fía y confía en que ésta no le engañará. . . . Las partes tienen la obligación de comportarse según la buena fe en el sentido de que a ella incumbe la

⁸ Joaquín Ataz López, *La buena fe contractual* en 1 TRATADO DE CONTRATOS, §2, pág. 167 (Rodrigo Bercovitz Rodríguez-Cano dir., Nieves Moralejo Imbernón & Susana Quicios Molina coord., 2009). Véase Godreau, *supra* nota 7, en las págs. 372-73.

⁹ *Id.*

¹⁰ LUIS DIEZ PICAZO, LA DOCTRINA DE LOS PROPIOS ACTOS 157 (1ra ed. 1963) citado en *Colón v. Glamorous Nails*, 167 DPR 33, 45 (2006).

¹¹ *Velilla v. Pueblo Supermarkets, Inc.*, 111 DPR 585 (1981). Véase Godreau, *supra* nota 7, en la pág. 369.

¹² *Santiago Aponte v. Rodríguez Martínez*, 181 DPR 204, 217 (2011).

¹³ Ataz López, *supra* nota 8, en la pág. 168.

carga de una lealtad recíproca de conducta socialmente valorable y exigible.¹⁴

2. *Los elementos del contrato*

En nuestro ordenamiento, los requisitos presentes en todos los contratos para que éstos sean válidos son el consentimiento, el objeto y la causa. Se entiende por *consentimiento* aquella expresión de voluntad que da a entender que se quiere ser parte de un contrato. Es preciso señalar que para que exista consentimiento debe mediar una voluntad real de consentir. Para determinar la voluntad de consentir a un negocio jurídico se debe “indagar las intenciones internas... dado que son ellas las que dan a la declaración de la voluntad, es decir, a las palabras habladas o escritas virtud para engendrar efectos jurídicos”.¹⁵ Por su parte, en nuestro ordenamiento aún no está definido exactamente qué constituye el objeto. Los tratadistas se han encargado de cubrir este vacío. Castán Tobeñas, según Vélez Torres, define el *objeto* inmediato del contrato como la obligación que por él se constituye de dar, hacer o no hacer.¹⁶ Puig Brutau, por su parte, lo define como “el acto jurídico que regula la conducta que han de seguir las personas que lo otorgan”.¹⁷ Es decir, el objeto implica que “a) existe un acuerdo de voluntades, b) del que resulta uno o varios derechos personales o de crédito, c) que imponen una serie de conductas a los contrayentes [y] d) conducta que se refiere a la manera de proceder con determinada cosa, objeto o servicio”.¹⁸ Es decir, el objeto es “aquello a que nos obligamos”.¹⁹

La *causa*, por su parte, es la “prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte”.²⁰ Es decir, es aquella cosa que se va a intercambiar entre las partes. Otro requisito de gran importancia es la buena fe entre las partes. La buena fe, según expresó el TSPR en *Colón v. Glamourous Nails*, “es la lealtad en el tratar, el proceder

¹⁴ Prod. Tommy Muñiz, Inc. v. COPAN, 113 DPR 517, 528 (1982). (Citas omitidas). Véase también Godreau, *supra* nota 7, en las págs. 374-75.

¹⁵ ERICH DANZ, adaptada por FRANCISCO BONET RAMÓN, LA INTERPRETACIÓN DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS 75 (3ra ed. 1955).

¹⁶ III CASTÁN TOBEÑAS, DERECHO COMÚN Y FLORAL 506 (1978) citado por 2-IV JOSÉ RAMÓN VÉLEZ TORRES, CURSO DE DERECHO CIVIL 45 (3ra reimp. 2006).

¹⁷ 1-II PUIG BRUTAU, FUNDAMENTOS DEL DERECHO CIVIL 109 (3ra ed. 1988).

¹⁸ *Id.*, en la pág. 110.

¹⁹ VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en la pág. 72.

²⁰ CÓD. CIV. PR, art. 1226, 31 LPRA §3431 (2011).

honrado y leal. Supone el guardar la fidelidad a la palabra dada y no defraudar la confianza, ni abusar de ella; supone un conducirse como cabe esperar de cuantos, con pensamiento honrado, intervienen en el tráfico como contratantes”.²¹ El TSPR expresó también en *Velilla v. Pueblo Supermarkets, Inc.*²² que la buena fe permea todo el ordenamiento y, en *Santiago Aponte v. Rodríguez Martínez*, que basado en el principio de buena fe, “nadie puede actuar contra sus actos... [ni] tampoco puede asumir una conducta contradictoria a una actuación previa que generó expectativas en quién confió en ese obrar”.²³

3. La figura del consentimiento, su manifestación y sus vicios

a. El consentimiento en general

Según el CCPR, se presume que una persona que presta su consentimiento tiene la capacidad para así hacerlo.²⁴ En palabras del Prof. José Ramón Vélez Torres “... la regla general [es] que en Puerto Rico se presume la capacidad de las personas para contratar”²⁵. Esta presunción de consentimiento, aunque no está escrita en nuestras Reglas de Evidencia, puede entreverse dentro del contenido de las mismas. Sobre esto el profesor Chiesa Aponte comenta:

... las presunciones enumeradas en esta regla [regla 304 de evidencia] no son todas las que reconoce el ordenamiento jurídico. Sólo se han puesto las que han venido a ser parte de la Ley de Evidencia desde el Código de Enjuiciamiento Civil y que la Asamblea Legislativa optó por incluir como regla 16 de 1979. El Código Civil y las leyes especiales establecen presunciones...²⁶

El CCPR, así mismo, presenta en su art. 1215 que los locos o dementes, los menores no emancipados y los sordomudos que no sepan escribir se encuentran

²¹ LUIS DIEZ PICAZO, LA DOCTRINA DE LOS PROPIOS ACTOS 157 (1963) citado en *Colón v. Glamorous Nails*, 167 DPR 33, 45 (2006).

²² *Velilla v. Pueblo Supermarkets, Inc.*, 111 DPR 585 (1981).

²³ *Santiago Aponte v. Rodríguez Martínez*, 181 DPR 204, 217 (2011).

²⁴ VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en la pág. 20.

²⁵ *Id.*

²⁶ ERNESTO L. CHIESA APONTE, REGLAS DE EVIDENCIA DE PUERTO RICO 2009. ANÁLISIS POR EL PROF. ERNESTO L. CHIESA 112 (JTS, 2009). Véase REG. EV. PR, regla 304, 32 LPRA Ap. V (2011).

incapacitados para prestar su consentimiento.²⁷ Por otro lado, los motivos por los cuales un consentimiento puede ser inválido en materia contractual son el error, la violencia, la intimidación y el dolo.²⁸ Dentro de los errores se encuentran (1) el error obstativo; (2) los vicios de la declaración de la voluntad, los cuales se subdividen en (a) la reserva mental, (b) la declaración de voluntad falta de seriedad y (c) la simulación; (3) el error propio o los vicios de consentimiento, el cual a su vez se subdivide en (a) error sobre la sustancia de la cosa o sobre sus condiciones esenciales, (b) error sobre la persona, (c) error en los motivos, (d) error de cálculo, (e) error sobre la cantidad o valor y (f) error sobre las cualidades no esenciales de la cosa²⁹; (4) error de hecho y el error de derecho; y por último el (5) error de vicio.

b. Modos de manifestar el consentimiento

El art. 1214 del CCPR dispone que “[e]l consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato”³⁰. Es decir, “...cuando ambas partes se ponen de acuerdo, uno en pedir o requerir algo y el otro en hacer, dar o, de otro modo, comportarse conforme a lo esperado por el otro, ha habido acuerdo...”³¹ se constituye lo que conocemos como contrato. El Tribunal Federal para el Distrito de Puerto Rico ha expresado que “[p]ara perfeccionar un contrato por mera aceptación de la oferta, debe haber una voluntad común cuando la oferta es determinada y contiene todos los elementos requeridos de un contrato”³². El TSPR, por su parte, ha delimitado unos requisitos para que el consentimiento sea válido, siendo éstos: (1) que el declarante tenga conocimiento adecuado del alcance de su declaración³³; (2) que haya una voluntad libre, voluntaria y consciente³⁴; (3) que exista consentimiento, objeto y causa³⁵; y (4) que el contrato no atente contra la ley, la moral ni el orden

²⁷ Cód. Civ. PR, art. 1215, 31 LPRA § 3402 (2011).

²⁸ Cód. Civ. PR, art. 1217, 31 LPRA § 3404 (2011). Véase VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, pág. 46.

²⁹ *Id.*, art. 1218, 31 LPRA § 3405 (2011).

³⁰ Cód. Civ. PR, art. 1214, 31 LPRA § 3401 (2011).

³¹ VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en la pág. 36.

³² *Satellite Broadcasting v. Telefónica de España*, 807 F. Supp 210 (1992).

³³ *Colón Gutiérrez v. Registrador*, 114 DPR 850 (1983).

³⁴ *Capó Caballero v. Ramos*, 83 DPR 650 (1961).

³⁵ Cód. Civ. PR, art. 1213, 31 LPRA § 3391 (2011).

público³⁶. Sobre la expresión del consentimiento, nuestro ordenamiento no establece un modo particular de realizarlo. El único requisito que se impone es que se exteriorice la voluntad de modo tal que la otra u otras partes involucradas advengan en conocimiento de la misma. El Prof. Vélez Torres, citando a Castán Tobeñas, establece que para la creación de una obligación jurídica resultante de la prestación del consentimiento, deben cumplirse los siguientes requisitos: (1) pluralidad de sujetos y partes; (2) voluntad contractual (resultante de la conjunción de voluntades conscientes, inteligentes y libres); (3) capacidad para contratar; (4) declaración y/o manifestación del consentimiento, ya sea de manera tácita o explícita; y (5) concordancia entre la voluntad interna y la externa.³⁷

Como mencionamos anteriormente, nuestro ordenamiento no establece método alguno para la determinación de la expresión de la voluntad. Sólo requiere que una parte le manifieste su voluntad a una o más partes de modo que éstas puedan darse por enteradas. El Prof. Jesús Manuel Marín López destaca que “por medio de la declaración de voluntad, cada contratante da a conocer al otro su propia voluntad interna”³⁸. A esto le añade que “[l]a declaración de voluntad contractual es siempre recepticia: además de su emisión o exteriorización, es necesario que se dirija a las personas que jurídicamente resultan afectadas por la misma”³⁹. Dicha manifestación puede ser implícita o explícita. Sobre este particular el profesor comenta que la declaración “es expresa cuando se utiliza un mecanismo que, por su naturaleza o porque así se deriva del consenso social, está delineado a manifestar una determinada voluntad. El medio habitual es el lenguaje (escrito o hablado)”⁴⁰ En cuanto a la manifestación tácita, la describe como un comportamiento que, aun cuando no se manifiesta voluntad alguna explícitamente, de ella se deduce una voluntad contractual.⁴¹ Añade también que “[a]sí sucede cuando esa conducta significa en el ámbito social en el que se desarrolla una toma de posición inequívoca, que genera la confianza ajena”⁴². Asimismo cita al Tribunal Supremo de España (“TSE”) el cual expone que:

³⁶ *Id.*, art. 1207, 31 LPRA § 3372 (2011).

³⁷ 3 JOSÉ CASTÁN TOBEÑAS, *Derecho Común y Floral* 486-88 (15ta. ed. 1995) citado por VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en la pág. 36.

³⁸ Manuel Jesús Marín López, *El consentimiento contractual* en 1 TRATADO DE CONTRATOS, §4, págs. 551-552 (Rodrigo Bercovitz Rodríguez-Cano dir., Nieves Moralejo Imbernón y Susana Quicios Molina coord., 2009).

³⁹ *Id.*, en la pág. 552.

⁴⁰ *Id.*

⁴¹ *Id.*

⁴² *Id.*

... existirá declaración de voluntad tácita cuando el sujeto, aun sin exteriorizar de modo directo su querer mediante palabra (escrita u oral), adopta una determinada basada en los usos sociales y del tráfico, que han de ser valorada como expresión de la voluntad interna; en definitiva se trata de los hechos concluyentes (facta concludentia) y como tales inequívocos.⁴³

Podemos añadir lo establecido por el TSPR en *Teachers Annuity v. Soc. de Gananciales*, donde se dispone que:

[e]l elemento determinante del consentimiento tácito es la conducta o hechos de las partes y no las palabras que utilicen para expresarlo. Los hechos deben revelar inequívocamente la voluntad de consentir y no pueden ser compatibles con otra voluntad ni estar sujetos a diversas interpretaciones.⁴⁴

c. El silencio como manifestación de voluntad.

Vélez Torres sostiene que “el silencio, por regla general, no puede considerarse que equivale a la aceptación de una oferta”.⁴⁵ Esto se debe a que el art. 1214 del CCPR, así como la interpretación jurisprudencial ofrecida por el TSPR, apuntan a que se requiere una “manifestación inequívoca de la voluntad de obligarse”⁴⁶. Es decir, por su particularidad, y ante una ausencia total de la proactividad requerida tanto por el CCPR y las determinaciones del TSPR, el silencio “no constituye un medio idóneo para exteriorizar una declaración de voluntad”⁴⁷. Nuestro ordenamiento, al igual que el ordenamiento español, no contiene disposición alguna donde manifieste el valor que debe darse al silencio.⁴⁸ Sin

⁴³ *Id.*

⁴⁴ *Teachers Annuity v. Soc. De Gananciales*, 115 DPR 277 (1984).

⁴⁵ G. VELÁZQUEZ, *LAS OBLIGACIONES SEGÚN EL DERECHO PUERTORRIQUEÑO*, 1965, en la pág. 24, citado por VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en la pág. 44.

⁴⁶ *Id.*

⁴⁷ Marín López, *supra* nota 38, a la pág. 552. Este autor establece que “hay silencio cuando un sujeto no manifiesta su voluntad ni de manera tácita ni explícita”. *Id.*

⁴⁸ *Id.*

embargo, el TSE se ha expresado en cuanto al particular al resolver el 14 de junio de 1963:

... que el silencio puede ser considerado como una declaración de voluntad contractual cuando, dada una determinada relación entre dos personas, el modo corriente de proceder implica el deber de hablar, ya que si el que puede y debe hablar no lo hace, se ha de reputar que consciente en aras de la buena fe. El silencio puede ser considerado como declaración en todos aquellos casos en que la buena fe impone un deber positivo de manifestación de una repulsa.⁴⁹

A la decisión antes citada, el Prof. Manuel Jesús Marín López detalla que:

[e]xiste ese deber de hablar cuando entre las partes hay relaciones de negocios que así lo exijan... o cuando lo normal y natural, según los usos generales del tráfico y en aras de la buena fe, es que se exprese el disenso, si no se deseaba aprobar la propuesta de la otra parte.⁵⁰

Este tratadista añade otras instancias en las cuales se le puede atribuir propiedades de consentimiento al silencio. Las dos instancias principales son mediante acuerdo de las partes y/o mediante disposición de ley.⁵¹ En ausencia de éstas, al silencio puede adjudicársele valor jurídico si se puede concluir que éste puede interpretarse como una manifestación tácita de voluntad.⁵² Destaca que:

[a]sí sucederá cuando, a la vista de las circunstancias concurrentes, las exigencias de la buena fe, y el sentido objetivo del comportamiento de ese sujeto permitan concluir que el silencio debe interpretarse como declaración de voluntad. Las circunstancias a las

⁴⁹ Opinión del Tribunal Supremo de España del 14 de junio de 1963, citado por VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en la pág. 44. Dicha opinión también es traída por Marín López, *supra* nota 38, pág. 553.

⁵⁰ Marín López, *supra* nota 38, en la pág. 553.

⁵¹ *Id.*, en las págs. 552-53.

⁵² *Id.*, en la pág. 553.

que ha de atenderse son, entre otras, si existe entre las partes previas relaciones contractuales, y cuáles eran ellas entre los usos respecto al modo de valoración del silencio... habrá que analizar si, conforme a las circunstancias del caso, hay que proteger la confianza de quien de buena fe consideró el silencio de la otra parte como declaración de voluntad... puede hablarse de un silencio cualificado sólo cuando se junte a hechos positivos precedentes, a una actividad anterior de la parte que guardó silencio, o a particulares situaciones subjetivas u objetivas que sirvan como elemento útil para tener por hecha la manifestación de una determinada voluntad.⁵³

Es decir, la voluntad del contratante se ha formado de manera defectuosa, ya sea por falta de conocimiento de la verdadera realidad o por falta de libertad de contratación.⁵⁴

d. Los vicios del consentimiento

Estos vicios consisten en la equivocada o inexacta creencia o representación mental de que se ha realizado un acto, ya sea creyéndose o queriéndose realizar otro.⁵⁵ Generalmente, pues, se trata de errores, aun cuando pueden ser voluntarios o involuntarios. Dentro de estos errores se encuentran: (1) el error obstativo, el cual consiste en esa declaración de voluntad que correctamente se dirige a consentir conforme a la voluntad interna, con conocimiento exacto de la realidad, pero por equivocación se expresa otra cosa, creando una divergencia entre realidad y voluntad declarada;⁵⁶ y (2) los vicios de la declaración de la voluntad los cuales tienen lugar cuando la voluntad que se expresa no concuerda con la voluntad deseada, y se realiza a sabiendas de esta situación. Es decir, el contratante, queriendo una cosa consiente a otra con pleno conocimiento de que no desea las consecuencias que trae esa otra cosa. Este tipo de error generalmente se subdivide en tres categorías, las cuales son: la reserva mental, la declaración de voluntad falta de seriedad y la simulación. La reserva mental ocurre cuando existe una

⁵³ *Id.*, en las págs. 553-54. (Citas omitidas).

⁵⁴ *Id.*, en la pág. 554.

⁵⁵ VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en la pág. 47.

⁵⁶ *Id.* Véase Marín López, *supra* nota 38, en las págs. 583-585.

discrepancia consciente y querida entre la voluntad y lo que se declara.⁵⁷ En este tipo de error el declarante manifiesta una apariencia de voluntad negocial cuando realmente no quiere vincularse con todos o algunos de los efectos que acarrea dicha voluntad. Esta manifestación de voluntad crea la apariencia de negociación y consentimiento cuando realmente se trata de un engaño. Este tipo de error puede desembocar en dolo, aunque no necesariamente ocurre siempre de esa manera. Dado que de ello podría depender la validez o invalidez de un contrato, Marín López destaca:

[s]i uno de los contratantes actúa con reserva mental, el contrato será válido (e inatacable) en los términos que expresan la declaración. La reserva mental es jurídicamente irrelevante. Aunque es cierto que ese contratante no tiene esa específica voluntad negocial interna, la adecuada aplicación de los principios de responsabilidad y confianza lleva a esa solución: hay que proteger la confianza de quien, de buena fe, creyó que la declaración exteriorizada expresaba la voluntad interna, frente a quien voluntariamente suscitó dicha confianza... La situación es distinta cuando el destinatario de la declaración hecha con reserva no es de buena fe. Si ese destinatario conoce la reserva mental, falta la confianza que justifica el mantenimiento del contrato, por lo que éste será nulo, por ausencia de consentimiento... si el destinatario no conoce la reserva mental, pero podría haberla conocido si hubiera actuado con diligencia exigible en las concretas circunstancias del caso... lo más adecuado será considerar válido este contrato.⁵⁸

Por otra parte, la declaración de voluntad falta de seriedad consiste en otra divergencia entre lo declarado y lo deseado. En este caso se pretende declarar, a sabiendas, algo distinto a lo que se desea con el propósito de que el receptor se percate de la falta de seriedad que tiene la declaración. Aun cuando la mayor parte de las veces el contrato será nulo por falta de consentimiento, para así considerarlo hay que tomar en cuenta:

⁵⁷ VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en la pág. 47. Véase Marín López, *supra* nota 38, en las págs. 585-86.

⁵⁸ Marín López, *supra* nota 38, en la pág. 586. (Citas omitidas).

[(a)] [s]i el destinatario de la declaración conoce el carácter no serio de la declaración... [(b)] [s]i el destinatario ni conoce, ni podría conocer el carácter no serio de la declaración, incluso [actuando] con la diligencia exigible... [(c)]... si el destinatario de la declaración podía haber advertido, actuando con la diligencia exigible en esas circunstancias, el carácter no serio de la declaración...⁵⁹

La simulación es aquella “acción o efecto de encubrir el carácter jurídico de un acto bajo la apariencia de otro... por el cual se constituyen o transmiten derechos a personas interpuestas distintas de aquellas a favor de las cuales realmente se constituyen o transmiten”⁶⁰. Es decir, la simulación está comprendida dentro del contenido del art. 1228 del CCPR, el cual establece que “[l]a expresión de una causa falsa en los contratos dará lugar a la nulidad, si no se probase que estaban fundados en otra verdadera y lícita”⁶¹. En cuanto a la simulación el TSPR, en *Reyes v. Jusino*, se expresó estableciendo que:

[l]a simulación, sugiere la idea de ocultamiento o engaño... Esto es, “[e]n el lenguaje común, simular significa hacer aparecer lo que no es, y disimular significa esconder lo que es. En el lenguaje jurídico, igualmente, simular significa fingir una realidad, y disimular significa lo contrario; en uno y otro concepto se halla ínsita la idea de un consciente operar con ficción u ocultación. Simulación en el negocio jurídico, en particular, se tiene cuando las partes, de acuerdo, realizan deliberadamente declaraciones distintas de la voluntad interna, con el fin de engañar a los terceros”...⁶²

También en *Reyes v. Jusino* se determinó que el efecto jurídico de un contrato simulado se rige por cuatro principios. El primero consiste en que la simulación por sí misma no hace ilícito o nulo el contrato. El segundo plantea la creencia de una sospecha sobre el negocio y su validez. El tercero postula que, al descubrirse la simulación, el negocio pierde la presunción de causa. Finalmente, el cuarto es que se

⁵⁹ *Id.*, en la pág. 587. Véase VÉLEZ TORRES, *supra* nota 20, en la pág. 48.

⁶⁰ RIVERA GARCÍA, *supra* nota 6, en la pág. 260.

⁶¹ CÓD CIV. PR, art. 1228, 31 LPRA § 3433 (2011).

⁶² *Reyes v. Jusino*, 116 DPR 275, 282 (1985).

crea sobre el negocio una presunción de simulación absoluta, la cual le toca al simulador rebatir.⁶³

El vicio del consentimiento (o error propio) puede definirse como aquella instancia donde la voluntad interna concurre con lo que se declara, pero por algún motivo la realidad externa en la que se basó la declaración y la voluntad interna cambiaron.⁶⁴ Éste se subdivide en seis categorías, las cuales son: el error sobre la sustancia de la cosa o sus condiciones esenciales, el error sobre la persona, el error de motivos, el error de cálculo, el error sobre la cantidad o valor, y el error sobre las cualidades no esenciales de la cosa. El error sobre la sustancia adviene cuando existe un error sobre la cosa por la cual se contrató y/o por las condiciones esenciales que motivaron a la contratación. Éste se subdivide en error *in corpore*, donde el error estriba sobre la identidad de la cosa, el cual se funda en la creencia de que lo que se está contratando está constituido de una manera cuando la realidad es que lo está de otra, y el error *in substantia*, el cual se fundamenta en la creencia de que lo que se contrata cuenta con atributos no materiales o físicos, pero que fueron considerados por las partes. El error *in corpore* hace el contrato nulo, mientras que el error *in substantia* hace el contrato anulable pero no lo anula automáticamente.⁶⁵ El error sobre la persona, por otra parte, adviene cuando se piensa que se ha contratado con una persona cuando realmente se ha contratado con otra. El art. 1218 del CCPR establece que ello constituirá causa para nulidad cuando “la persona” sea un factor esencial para la contratación.⁶⁶ El error sobre los motivos es aquel en el cual existe una divergencia entre lo que movió a la persona a contratar y la razón por la cual finalmente ésta contrató. En nuestro ordenamiento ello no tiene mayor relevancia a no ser que este inciso haya sido expresamente pactado como condición.⁶⁷ El error de cálculo o matemático es un error sobre una “pura operación aritmética”. El art. 1218 del CCPR dispone que, de ocurrir un error matemático, bastará con corregir la operación matemática en cuestión.⁶⁸ El error sobre la cantidad o valor no está directamente señalado en el CCPR, pero cabe mencionar, como bien hace el tratadista Vélez Torres, que el CCPR da un tratamiento especial a situaciones donde la cantidad, como es el caso de la cabida, es un factor que tiene consecuencias tanto sobre el intercambio monetario, como sobre el comercio y el

⁶³ *Id.*

⁶⁴ VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16; Marín López, *supra*, nota 38, en la pág. 554.

⁶⁵ Véase VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en las págs. 48-49; Cooperativa la Sagrada Familia v. Castillo, 107 DPR 405 (1978); CÓD CIV. PR, art. 1228, 31 LPRA § 3433 (2011).

⁶⁶ CÓD CIV. PR, art. 1228, 31 LPRA § 3433 (2011).

⁶⁷ VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en la pág. 50.

⁶⁸ VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en la pág. 50; DIEZ PICAZO, *supra* nota 10, en la pág. 125.

tráfico económico. Por tal motivo, debemos entender que una dinámica similar debe ocurrir con el error sobre la cantidad o el valor. El error sobre las cualidades no esenciales de la cosa realmente no tiene relevancia en nuestro ordenamiento, debido a que para considerar la anulabilidad o nulidad del contrato es necesario que la controversia surja sobre aspectos esenciales del contrato, en los cuales se haya fundado una voluntad, luego manifestada.

El error de hecho es un error basado en la apreciación de aspectos de la realidad que sirvieron para formar la voluntad interna que dieron paso a la declaración externa. Este tipo de error puede ser causa de nulidad, dado que vicia el consentimiento.

El error de derecho, el cual consiste en un error en la apreciación del derecho o la reglamentación pertinente al negocio jurídico en cuestión, por su parte, no causa nulidad dada la máxima de que “la ignorancia de la ley no exime de su cumplimiento”.⁶⁹ Por último, el error de vicio, constituye un error que “ha influido adversamente sobre la formación de la voluntad interna de una parte”⁷⁰. Nuestra jurisprudencia, así como algunos tratadistas, ha identificado los siguientes requisitos para este error: (1) ha de ser determinante de la voluntad de la parte contratante que lo alega; (2) debe existir una relación causal entre el error y la finalidad que perseguía el contratante; (3) debe tratarse de un error excusable; (4) nunca se presume.⁷¹

4. La interpretación contractual

El art. 1233 del CCPR establece que “[s]i los términos de un contrato son claros y no dejan duda sobre la intención de los contratantes, se estará al sentido literal de sus cláusulas”.⁷² Sin embargo, este artículo también dispone que si las palabras parecieren contrarias a la intención evidente de las partes, será la intención la que prevalecerá sobre las palabras. El TSPR ha establecido en reiteradas ocasiones que la intención de las partes es el criterio fundamental para establecer el

⁶⁹ Véase VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en la pág. 51.

⁷⁰ *Id.*, en la pág. 52.

⁷¹ *Id.*, en las págs. 51-53. Véase también *Hermida v. Márquez*, 19 DPR 467, 471 (1913); *Cancel v. Municipio de San Juan*, 101 DPR 296, 301 (1973); *Caballero v. Ramos*, 83 DPR 650, 673 (1961); Cód. Civ. PR, art. 1218, 31 LPRA § 3405 (2011).

⁷² Cód. Civ. PR., art. 1233, 31 LPRA § 3471 (2011).

alcance de las obligaciones de un contrato.⁷³ También ha estipulado que cuando resulte necesario determinar cuál fue la intención real de las partes, el contrato se interpretará como si los otorgantes se hubieran expresado partiendo de la buena fe.⁷⁴ Para determinar la relación entre las partes, el TSPR ha utilizado varios criterios mediante los cuales se estudian los actos anteriores, coetáneos y posteriores al momento de perfeccionarse el contrato. Ello incluye cualquier otra circunstancia que pudiera indicar o dejar entrever la verdadera voluntad de las partes, así como el acuerdo que se intentó llevar a cabo.⁷⁵

5. El contrato de adhesión

En nuestro ordenamiento no hay una prohibición expresa respecto a los contratos de adhesión. Ni siquiera hay legislación especial que atienda el tema.⁷⁶ Sin embargo, tanto nuestra jurisprudencia como los tratadistas se han encargado de definir dicha particular figura de la contratación.⁷⁷ Por ejemplo, el TSPR ha definido los contratos de adhesión como “... aquellos contratos en que una sola de las partes dicta las condiciones del contrato que ha de aceptar la otra, situación típica del contrato de obra pública, en el cual las condiciones generales del contrato están contenidas en un modelo o formulario preparado de antemano por el propietario”⁷⁸. Según Vélez Torres, los contratos de adhesión:

[s]on aquellos en que una de las partes contratantes no interviene en negociación previa alguna, porque la otra parte redactó el contrato, imponiendo sus propias condiciones, de forma que la parte no

⁷³ Véase *VDE Corporation v. F & R Contractors Inc.* 2010 TSPR 210, págs. 14-16, 180 DPR __; *Municipio Mayagüez v. Lebron & Associates*, 167 DPR 713 (2006), *Marcial Burgos v. Tome*, 144 DPR 522, 537 (1997); *Unisys v. Ramallo Brothers*, 128 DPR 842, 852-53 (1991); *Marina Ind. Inc. v. Brown Corp.*, 114 DPR 64, 69-70 (1983).

⁷⁴ *VDE Corporation v. F & R Contractors Inc.* 180 DPR 210 (2010).

⁷⁵ *Id.* Véase también: *Cód. Civ. PR*, art. 1234, 31 LPRA § 3472 (2011); *Municipio Mayagüez v. Lebrón*, 167 DPR 713, 724 (2006); *Ramírez Segal & Latimer v. Rojo Rigual*, 123 D.P.R. 161, 174 (1989); *Merle v. West Bend Co.*, 97 D.P.R. 403, 410 (1969).

⁷⁶ MARGARITA E. GARCÍA CÁRDENAS, *DERECHO DE OBLIGACIONES Y CONTRATOS*, § 10.1, en la pág. 359 (2012).

⁷⁷ *Id.*

⁷⁸ *Zequeira v. Municipal Housing Authority of the Capital of Puerto Rico*, 83 DPR 878, 880 (1961). Véase *González v. Cooperativa de Seguros de Vida de Puerto Rico*, 117 DPR 659, 662 (1986); *Maryland Casualty Co. v. San Juan Racing Assoc., Inc.*, 83 DPR 559, 566 (1961).

colabora en la formación del contenido del contrato. En esta forma, la parte que no interviene acepta el contrato tal como se lo presenta la otra parte.⁷⁹

Según Puig Brutau, y resumiendo la definición antes plasmada, los contratos de adhesión son aquellos “en el que el contrato ha sido redactado por una sola de las partes y la otra se ha limitado a adherirse”.⁸⁰ Vemos que en este tipo de contratos “... una parte se compromete con la otra, sin haber hecho aportación alguna a la negociación con excepción de haber aceptado la propuesta”⁸¹.

El art. 1240 de nuestro Código Civil establece que “la interpretación de cláusulas obscuras de contrato no deberán favorecer a la parte que hubiese ocasionado la obscuridad”.⁸² Quiere esto decir, y tal como en reiteradas ocasiones ha expuesto el TSPR, las ambigüedades resultantes de un contrato deben interpretarse restrictivamente contra la parte que lo redactó y liberalmente contra la parte que no lo redactó.⁸³ También establece el TSPR que al interpretar un contrato de adhesión, se aplicarán las disposiciones del art. 1240 con mayor fuerza a favor de la parte económicamente más débil que *no contribuyó* a la redacción del contrato.⁸⁴ De modo que la protección no va dirigida a interpretar el contrato a favor de la parte más débil, sino a balancear los intereses cuando sólo existe una cláusula oscura o dudosa y ésta fue creada por una sola de las partes.⁸⁵ No obstante, la propia jurisprudencia ha establecido que aun cuando se interpretará restrictivamente contra quien lo redactó y favorablemente contra quien no lo hizo, esto no dará pie a

⁷⁹ VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, pág. 7. Véase 31 LPRA §1240; Zequeira, pág. 880; González, en la pág. 662;

⁸⁰ PUIG BRUTAU, *supra* nota 17, en la pág. 239.

⁸¹ GARCÍA CÁRDENAS, *supra* nota 76, en la pág. 359.

⁸² Cód. Civ. PR, art. 1240, 31 LPRA § 3478 (2011).

⁸³ Véase: Corporación del Fondo del Seguro del Estado v. Unión de Médicos de la Corporación del Fondo del Seguro del Estado, 170 DPR 443 (2007); Guerrero García v. Univ. Cent. de Bayamón, 143 DPR 337, 348 (1997); A.A.A. v. Librotex, Inc., 141 DPR 375, 380 (1996); González Burgos v. Cooperativa de Seguros de Vida de P.R., 117 DPR 659, 662 (1986). Vale señalar que muchos de los casos de contratos de adhesión son de seguros, por tal razón el Tribunal Supremo en *AAA v. Librotex* hizo el señalamiento de que los contratos de seguro eran de adhesión. *A.A.A. v. Librotex*, 141 DPR 375, 380 (1996).

⁸⁴ Herrera v. First National City Bank, 103 DPR 724, 727 (1975).

⁸⁵ GARCÍA CÁRDENAS, *supra* nota 76, en la pág. 359.

interpretaciones irrazonables.⁸⁶ En palabras de Puig Brutau, la finalidad del art. 1288 del Código Civil español, idéntico al 1240 del CCPR, es “proteger la buena fe a través de una sanción”.⁸⁷

B. El arbitraje: Un breve trasfondo y su evolución en Puerto Rico.

1. Definición

El arbitraje es un método alternativo de resolución de disputas, que se ha utilizado desde épocas antiguas. Se le atribuye el abaratamiento de costos en los procesos adversativos, mayor rapidez que los sistemas judiciales a la hora de resolver disputas y la tendencia a afectar menos las relaciones entre las partes que se ven involucradas en el proceso. Pero cabe preguntarse, ¿cómo se define *arbitraje*? Según el artículo siete del Convenio de la Haya de 1907 sobre el Arreglo Pacífico de Diferencias, el arbitraje “tiene por objeto arreglar los litigios entre los Estados mediante jueces elegidos por ellos y sobre la base de respeto al Derecho. El compromiso de arbitraje implica la obligación de someterse de buena fe a la sentencia arbitral”.⁸⁸ Según Roca Martínez, el arbitraje puede definirse como “...la práctica de acudir a un tercero cuyos conocimientos y sabiduría le proporcionase la suficiente confianza para asumir la solución que le suministrase”.⁸⁹ Por otra parte, el profesor Fernández Quiñones expone que el arbitraje “... es la alternativa existente más formal a la adjudicación y litigio judicial. En este proceso, las partes en disputa someten y presentan su caso ante un tercero neutral que está investido con la facultad de rendir una decisión”.⁹⁰ El profesor Daniel Nina añade que:

... se trata de un proceso cuasi judicial, **aunque privado**, por el cual un tercero imparcial recibe prueba, alegatos y reclamos de las partes, se presentan testigos, y el árbitro(a) decide sobre los méritos del caso, emitiendo un laudo. Los laudos pueden ser finales (vinculantes) o no finales (no vinculantes). Si no son vinculantes, las

⁸⁶ R.C. Leasing Corp. v. Williams Int. Ltd., 103 DPR 163, 167 (1974).

⁸⁷ PUIG BRUTAU, *supra* nota 17, en la pág. 238.

⁸⁸ Convenio de la Haya de 1907 sobre el Arreglo Pacífico de diferencias, art. 7.

⁸⁹ JOSÉ MARÍA ROCA MARTÍNEZ, ARBITRAJE E INSTITUCIONES ARBITRALES 18 (1992) citado en FERNÁNDEZ QUIÑONES, *supra* nota 3, en la pág. 9.

⁹⁰ FERNÁNDEZ QUIÑONES, *supra* nota 3, en la pág. 9.

partes pueden recurrir a otra metodología para resolver su conflicto.⁹¹

Podemos resumir que el arbitraje, a grandes trazos, puede verse como un método alternativo de resolución de disputas en donde se lleva ante un tercero ajeno e imparcial, generalmente de confianza y con peritaje en el asunto a dilucidarse o en procesos de resolución de conflictos, una controversia la cual tiene la facultad de emitir una decisión.

El arbitraje, de su faz, es una institución que surge por mutuo acuerdo de las partes involucradas. Tal como plantea Fernández Quiñones:

[e]l hecho más importante que debe tenerse presente cuando hablamos de arbitraje es que se trata de un proceso contractual.⁹² Es un proceso que [...] emana de la voluntad de las partes y se ejercita por la plena autonomía que disfrutaron los contratantes [...]. [...] surge a la vida del derecho cuando las partes en disputa acuerdan someterse a arbitraje bien mediante disposiciones [...] [del contrato] o como mecanismo *ad hoc*.⁹³

Al ser una institución donde las partes -por mutuo acuerdo- se someten a la misma, podemos, como dice Fernández Quiñones, esperar que sea proteiforme, es decir, que puede variar de caso en caso, acomodándose a las circunstancias particulares de las partes contratantes.⁹⁴ Es necesario aclarar que, como veremos más adelante, existen varias organizaciones que ofrecen servicios de arbitraje y, en ocasiones, tienen sus propias reglas. Pero aún en estos casos, existe un cierto grado de discreción entre las partes a la hora de redactar el contrato de arbitraje. En palabras de Fernández Quiñones:

La naturaleza consensual del arbitraje está íntimamente relacionada con su flexibilidad. Las partes están en absoluta libertad de diseñar el sistema a la medida de sus necesidades. Pueden optar por una

⁹¹ DANIEL NINA, *MEDIACIÓN. TEORÍA Y PRÁCTICA* 22 (2006). (Negrillas añadidas).

⁹² TROTTA M., *ARBITRATION OF LABOR- MANAGEMENT DISPUTES* 3 (1974) citado por FERNÁNDEZ QUIÑONES, *supra* nota 3, en la pág. 33.

⁹³ FERNÁNDEZ QUIÑONES, *supra* nota 3, en la pág. 33.

⁹⁴ *Id.*

cláusula de arbitraje de carácter universal que permita que la totalidad de los agravios se someta a arbitraje o pueden optar porque sólo sean arbitrables aquellos agravios que envuelvan la interpretación y aplicación de cláusulas específicas del contrato [...].⁹⁵

El proceso de arbitraje se puede resumir del siguiente modo: se somete una petición de arbitraje, en donde se describen las controversias a dilucidarse. Luego, se designa uno o varios árbitros que evaluarán la evidencia y emitirán un laudo. Dependiendo de las estipulaciones con que se dio inicio al arbitraje, la parte no favorecida por un laudo puede o no llevar el mismo a apelación. Por otra parte, si existe evidencia de que hubo irregularidades tales como parcialidad del árbitro o no admisión de evidencia determinante, entre otros factores, se puede revocar el laudo.

En resumen, podríamos decir, tal como señala Diez de Velasco, que el arbitraje, en su contexto general, se caracteriza por lo siguiente:

(1) La sumisión de una controversia depende de la voluntad de las partes. [...]

(2) A través del arbitraje se trata de buscar una solución a la diferencia basada en el derecho [...] aunque excepcionalmente puede ocurrir que las partes acuerden resolver la misma sobre la base de la equidad [...].

(3) Los [árbitros] son elegidos por las partes en litigio, lo que supone que no estén predeterminados como sucede en el arreglo judicial y que no sean verdaderos jueces lo que distingue también al arbitraje de otros medios de arreglo diplomático de diferencias.

(4) La esencia del arbitraje es la de arreglar definitivamente la diferencia, lo que se consigue a través de la sentencia obligatoria para las partes.⁹⁶

⁹⁵ *Id.*, en la pág. 34.

⁹⁶ MANUEL DIEZ DE VELASCO, INSTITUCIONES DEL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO 929 (17ma ed. 2007).

2. Ventajas y desventajas del arbitraje

Al arbitraje, ya sea comercial, civil, doméstico, internacional, etc., se le pueden atribuir una serie de ventajas y desventajas que propicia su utilización. Algunas de éstas son relativas al individuo, su poder económico y las circunstancias particulares de cada caso. Por tal motivo, se recomienda el asesoramiento por parte de una persona experimentada en la dinámica del arbitraje. A continuación, describimos algunas de las ventajas y desventajas que hemos encontrado.

a. Reconocimiento internacional de decisiones arbitrales.

Aun cuando los dictámenes de las cortes tienden a respetarse más allá de las fronteras de sus jurisdicciones, resulta más efectivo y fácil hacer valer laudos debido al alcance de la Convención de Nueva York.⁹⁷ Esto se puede ver cuando existe animosidad entre países, donde uno y otro país no se reconocen las sentencias de los tribunales pero, al ser firmantes de la Convención de Nueva York, están obligados a reconocer los laudos arbitrales que emitan en sus respectivas jurisdicciones. Cabe señalar que esto sólo sucede si ambos estados son firmantes de la Convención de Nueva York tomando en consideración, además, las reservas hechas al firmar dicho convenio.⁹⁸

b. Neutralidad del tribunal y su decisión.

Generalmente, los juzgadores en un proceso de arbitraje tienden a ser personas con vasta experiencia en el tema de la controversia, lo cual les permite entender en mayor grado los pormenores del caso. Asimismo la percepción es que, dado que son personas conocedoras del tema en cuestión, tienden a ser más predecibles y menos sesgados a la hora de emitir el laudo, característica que el mercado no les reconoce a los jueces, quienes son vistos muchas veces como inexpertos en algunos temas. Por otra parte, las cortes tienden a tener unas reglas y procedimientos específicos en cuanto a la determinación y aceptación de la prueba,

⁹⁷ Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, conocida como la Convención de Nueva York, del 10 de junio de 1958, 9 U.S.C. §1 *et. seq.*

⁹⁸ GRANT HANESEAN & LAWRENCE W. NEWMAN, INTERNATIONAL ARBITRATION CHECKLIST 207-09 (2nd ed. 2009).

procedimientos y ley aplicable a los hechos. Los tribunales arbitrales, además de ser generalmente más laxos en cuanto a estas formalidades, tienden, mediante acuerdo previo, a que esto sea establecido por las partes. Además, tienden a estar menos atados a leyes y reglamentos a la hora de resolver las controversias, lo cual les permite disponer de una gama más amplia de soluciones. Otro beneficio que representa el arbitraje es que ofrece la opción de escoger un árbitro que no proceda de ninguna de las jurisdicciones de las partes, lo que podría, hasta cierto punto, ofrecer una opción menos parcializada a la hora de decidir. En los casos en que haya más de un árbitro, permite que ambas partes seleccionen un árbitro de su predilección. Esta opción no está disponible cuando se ve el caso en los tribunales. Lo antes mencionado es particularmente atractivo cuando se trata de pleitos contra el estado.⁹⁹

c. Costos

Los costos dentro de un proceso de arbitraje pueden resultar menores en varios aspectos, comparados con un proceso judicial. Primeramente, nos gustaría presentar un listado de los trámites ordinarios de un proceso judicial: (a) preparar y presentar las demandas; (b) resolver conflictos sobre jurisdicción, lugar donde se verá el pleito y otros asuntos del litigio; (c) preparar y/o contestar mociones de desestimación y sentencia sumaria; (d) llevar a cabo el proceso de descubrimiento de prueba y las mociones relacionadas; (e) preparar y realizar; (f) resolver controversias sobre la admisibilidad de la prueba; (g) construir un jurado y llevar a cabo el juicio; (h) preparar y (si aplica) proceder en apelaciones.¹⁰⁰ Los procedimientos antes señalados, en un pleito comercial de complejidad promedio, pueden implicar gastos más allá de los cientos de miles de dólares. A esto podemos añadirle el hecho de que algunas jurisdicciones, como las de los Estados Unidos, tienden a emitir veredictos con cifras compensatorias astronómicamente altas. También, a estos costos podríamos añadirle el hecho de que llevar a cabo un pleito en un país ajeno al propio podría incrementar los costos legales por razón de consultoría legal, dado que los abogados del país de una parte podrían no conocer el ordenamiento jurídico del otro país.

Otro factor que puede reducir los costos del proceso es el hecho de que el descubrimiento de prueba en un proceso de arbitraje es, generalmente, menos reglamentado, formal y extenso. Incluso, en el proceso de audiencia se pueden exponer los hechos relevantes. Además, existe una tendencia de los árbitros a no

⁹⁹ *Id.*, en la pág. 210.

¹⁰⁰ *Id.*, en la pág. 211.

excluir la prueba. Por último, una encuesta informal realizada en los Estados Unidos refleja que, contrario a lo que sucede en los tribunales, los árbitros tienden a adjudicar los honorarios de abogados a la parte no prevaleciente, lo que constituye un ahorro a la parte favorecida.¹⁰¹

A *contrario sensu*, aunque en la mayoría de las ocasiones el arbitraje tiende a ser más económico que un proceso judicial, ésta no siempre es la norma. Recordemos que en el proceso judicial el juez, las secretarías, las instalaciones, etc., son pagados por los contribuyentes del país. En el caso de un proceso arbitral las partes tienen que considerar el costo de: el o los árbitros, que pueden fluctuar entre uno y tres, cada uno cobrando sus respectivos salarios (miles de dólares diarios), las secretarías de éstos, dieta y hospedaje, transportación, etc. Además, hay que considerar el costo del establecimiento donde se llevará a cabo el arbitraje, así como los costos de representación legal. Un proceso de arbitraje extenso puede superar, por mucho, el costo de un litigio.

d. Velocidad

Como ya observamos, el proceso arbitral, generalmente, prescinde de elementos como reglas para el descubrimiento de prueba, así como procesos para establecer jurisdicción, recopilar deposiciones, etc. Además, las apelaciones tienden a no ser comunes en estos procesos. A esto, podemos añadirle que no se ven afectados por la congestión de casos que existe en los tribunales, es decir, los litigantes no están a la merced de la agenda del tribunal.¹⁰² Sin embargo, cabe considerar que en ocasiones, durante el proceso de arbitraje es necesaria la intervención del tribunal en algunas controversias. Esto podría resultar en un proceso paralelo, donde se está viendo una controversia tanto en el foro arbitral como en el foro judicial, incrementando así la duración del pleito y los costos del mismo.

e. Privacidad y confidencialidad

Tanto en los Estados Unidos como en varios países de Europa y Latinoamérica, los procesos judiciales son públicos, así como la documentación que se produce para éstos. El arbitraje, en cambio, ofrece la opción de que tanto el

¹⁰¹ Murray Smith, *Cost of International Commercial Arbitration*, 56 DIS. RESOL. J. 30, 30-34 (2001) citado por GRANT HANESSIAN & LAWRENCE W. NEWMAN, *supra* nota 98, en la pág. 212.

¹⁰² HANESSIAN & NEWMAN, *supra* nota 98, en las págs. 213-16.

proceso como los documentos, e incluso el laudo, sean privados.¹⁰³ Por otra parte es meritorio resaltar que, aunque no afecta tanto a las partes involucradas en el proceso, la privacidad de las vistas, los documentos y los resultados van en detrimento del crecimiento de la profesión jurídica, dado que no existe información sobre cómo se resuelven las controversias, y se deja a un lado el conocimiento de posibles soluciones innovadoras en el proceso.

f. Apelación

Generalmente, luego de una adjudicación judicial, las partes tienen derecho a ir en apelación, por cualquier razón. Esto, claro está, no significa que la apelación será vista, dado que su aceptación está condicionada a la discreción y mejor entendimiento del tribunal. En el caso del arbitraje, la apelación es un proceso poco común, dado que, generalmente, se da bajo condiciones extraordinarias. Por ejemplo, el *Federal Arbitration Act* establece que para que se revoque un laudo arbitral deben ocurrir una o varias de las siguientes situaciones: (1) el laudo fue obtenido por corrupción, fraude u otro método indebido; (2) hubo una evidente parcialidad o corrupción por parte del árbitro; (3) los árbitros fueron culpables de alguna conducta impropia oponiéndose a posponer una audiencia, aún con suficiente causa para hacerlo, o se negaron a aceptar evidencia pertinente y relacionado con la controversia, o cualquier otra conducta impropia por la cual los derechos de una de las partes fueron perjudicadas; (4) los árbitros se extralimitaron de sus poderes, o los ejecutaron de manera errónea, de modo tal que una decisión mutua, final y definitiva sobre el asunto a tratarse no fue realizada; (5) los árbitros, intencionalmente, ignoraron el estándar de derecho aplicable, conocido como *indiferencia manifiesta* del derecho; o (6) a una parte se le negó el debido proceso, como por ejemplo, si el árbitro se negó a evaluar evidencia relevante.¹⁰⁴ Así mismo, existen varias legislaciones en países diversos, además de tratados internacionales y reglas de arbitraje en donde se establecen los motivos o las condiciones por las cuales se pueden revocar los laudos arbitrales. El punto a ilustrar es que es más difícil apelar un laudo arbitral que una sentencia de un tribunal.

g. Conveniencia y desigualdad de poder

En los arbitrajes, la conveniencia puede ser un factor relativo, dado que las cláusulas las impone aquella parte con mayor poder económico, dejando la

¹⁰³ *Id.*, en las págs. 220-21.

¹⁰⁴ *Id.*, en la pág. 212.

sensación de que, más que un pacto entre las partes, podría tratarse de un contrato por adhesión. También, se puede dar el caso de que una de las partes no hace valer sus reclamaciones dado que le saldría extremadamente costoso.

III. BREVE TRASFONDO Y ANÁLISIS JURISPRUDENCIAL DEL ARBITRAJE EN PUERTO RICO

El arbitraje estuvo regido en Puerto Rico por la Ley Española desde 1881. Luego pasó a ser regido por los artículos 1719 y 1720 del Código Civil de Puerto Rico¹⁰⁵, aunque de un modo muy sobrio según planteado por el Juez Asociado Torres Rigual en *Rivera v. Samaritano & Co., Inc.*¹⁰⁶ Luego entró en vigor la Ley de Arbitraje Comercial de 1951¹⁰⁷, la cual tiene como base el *Federal Arbitration Act*¹⁰⁸. Cabe señalar que, aunque se hizo utilizando la ley Federal como modelo, la Ley de Arbitraje Comercial de 1951 es más abarcadora, además de contener disposiciones que reglamentan el proceso de arbitraje en sí.¹⁰⁹ Las interpretaciones jurisprudenciales de la Ley de Arbitraje Comercial de 1951¹¹⁰ las resumiremos más adelante en esta sección.

La jurisprudencia puertorriqueña le ha dado gran importancia a respetar la autonomía de las leyes cuando las partes incluyen en un contrato cláusulas de arbitraje. Esto debido a una política pública a favor del mismo, donde el Tribunal Supremo de Puerto Rico ha reiterado los principios fundamentales del *kompentenz-kompetenz*¹¹¹ y de la autonomía del tribunal arbitral.¹¹² Esto queda evidenciado en el

¹⁰⁵ Cód. Civ. PR, arts. 1719 & 1720, 31 LPRA §§ 4841 & 4842 (2011).

¹⁰⁶ Manuel A. Rivera v. Samaritano & Co., Inc., 108 DPR 604 (1979).

¹⁰⁷ Ley de Arbitraje Comercial de 1951, 32 LPRA §3201 *et. seq.*

¹⁰⁸ 9 USC §1 *et seq.*

¹⁰⁹ Véase David M. Helfeld, *La jurisprudencia creadora: factor determinante en el desarrollo del derecho de arbitraje en Puerto Rico*, 70 REV. JUR. UPR 1 (2001).

¹¹⁰ Ley de Arbitraje Comercial de 1951, 32 LPRA §3201 *et. seq.*

¹¹¹ Es un término de origen alemán que significa "jurisdicción con respecto a jurisdicción". Esto significa que los árbitros tiene facultad para decidir sobre su propia competencia para atender el asunto. Además pueden tener competencia para atender disputas relacionadas a la validez del convenio arbitral o cualquier otra problemática que impida entrar a considerar el asunto en su fondo. El Convenio arbitral y el contrato constituyen dos acuerdos diferentes. Véase José M^a Fernández Seijo, *Principios inspiradores de la nueva ley de arbitraje. Visión judicial (Ley 60/2003, de 23 de diciembre), El arbitraje internacional*. Cuestiones de actualidad (Marzo 2009). Obtenido en <http://vlex.com/vid/57740179>.

¹¹² Estos principios han sido consagrados de modo similar en la Ley Modelo de CNUDMI.

caso de *Universidad Católica de Puerto Rico v. Triangle Engineering Corp.*, donde el TSPR expone que "...[e]s al árbitro a quien le corresponde determinar si existe controversia de hechos y adjudicar la materialidad de los mismos"¹¹³. No se puede permitir que el tribunal resuelva una disputa arbitrable sumariamente por determinación de ausencia de hechos materiales. Este proceder constituye un subterfugio que vulnera de manera directa la eficacia del arbitraje como método alterno.¹¹⁴

Por otro lado, el Tribunal Supremo de Puerto Rico ha sido enfático en que, aunque el arbitraje constituye un medio extremadamente valioso para resolver controversias en Puerto Rico, ello no representa una política pública de orden absoluto ante la cual tenga que doblegarse toda otra política pública. El tribunal utiliza el término "política pública" en referencia a lo que en el sistema de *common law* se conoce como *public policy* y en el sistema civilista se le da el nombre, entre otros, de "orden público". En definitiva se establece que el arbitraje no puede contravenir el orden público del país ni sustituir normas de aplicación inmediata o imperativa, mejor conocidas en el *common law* como *mandatory rules*. En este sentido, el TSPR afirma que "el procedimiento de arbitraje no exime al tribunal de sopesar los intereses en pugna reflejados por legislaciones distintas, como tampoco de la obligación de impedir el deterioro del arbitraje en mecanismos de evasión de mandatos legislativos vitales."¹¹⁵ Además, se ha concluido que en algunas materias existen ciertas distinciones respecto a la aplicación del Arbitraje. Por ejemplo, se ha determinado que la ley que regula el arbitraje comercial no es de aplicación al arbitraje obrero-patronal.¹¹⁶ Ello debido a que implicaría contradecir el orden público interno.

Jurisprudencialmente, el tribunal ha establecido cuál es la política pública en cuanto a arbitraje se refiere, así como varios planteamientos acerca del mismo. Primeramente, en *Manuel A. Rivera v. Samaritano & Co., Inc.*¹¹⁷ el tribunal ilustra dos puntos importantes. El primero es el hecho de que si no se establece que el laudo arbitral se resolverá conforme a derecho, el mismo no puede revisarse más adelante

¹¹³ *Universidad Católica de Puerto Rico v. Triangle Engineering Corp.*, 136 DPR 133, en la pág. 143.

¹¹⁴ *Id.*, en la pág. 142.

¹¹⁵ Véase *Puerto Rico Telephone Co. v. Tribunal Superior*, 103 DPR 200, 203 (1975). (Énfasis suplido).

¹¹⁶ Véase *Aquino González v. AEELA*, 182 DPR 1, 20-22 (2011); *Seafarers International Union v. Tribunal Superior*, 86 DPR 803, 813 (1962). Algo similar ocurrió recientemente cuando el Tribunal Supremo prohibió la aplicación de la mediación a los casos de asuntos de menores. Véase *Pueblo en interés de los menores CRL y AVL*, 178 DPR, 315, 359 (2010).

¹¹⁷ *Manuel A. Rivera v. Samaritano & Co., Inc.*, 108 DPR 604.

por un foro judicial por razón de no resolver conforme a derecho. Segundo, se establece una similitud entre el arbitraje obrero-patronal y el arbitraje comercial en el sentido de que ambos son pactos de naturaleza contractual. En *Corporación de Renovación Urbana y Vivienda de Puerto Rico (CRUV) v. Hampton Development Corp.*¹¹⁸, la parte inconforme con el laudo -luego de acordar que este sería inapelable- apeló el mismo aduciendo que estaba parcializado y que hubo corrupción en el proceso, pues dentro del panel de tres árbitros que ambas partes habían seleccionado, el árbitro seleccionado por CRUV había actuado de manera parcializada y corrupta, al haberse reunido con la otra parte así como haber considerado evidencia que no debía considerar. El Tribunal Supremo determinó que esto se trataba más bien de una “expedición de pesca” por la parte inconforme con el laudo, de modo que la reclamación era infundada y el laudo era válido. Se establece que iría en contra de la política pública del Estado Libre Asociado de Puerto Rico a favor del arbitraje permitir dichas *expediciones* dado que van en contra del fin del arbitraje. Por otra parte, en *Mitsubishi Motors Corporation v. Soler Chrysler-Plymouth*¹¹⁹ el Tribunal Supremo establece que la cláusula de arbitraje dispuesta en los contratos era cónsona tanto con la Ley de Arbitraje de Puerto Rico como con el *Federal Arbitration Act*.¹²⁰ Por tal razón, la cláusula de arbitraje que establecía que las disputas se resolverían en Japón de acuerdo a las reglas de la Asociación Japonesa de Arbitraje Comercial, era válida. En cambio, la defensa de “David contra Goliath” no era válida. En *World Films, Inc. v. Paramount Pictures Corp.*¹²¹ se establece que cuando una cláusula de arbitraje es lo suficientemente amplia, el árbitro tiene autoridad para adjudicar prácticamente todo tipo de controversia legal, incluso la existencia o no de un contrato. Otro caso resuelto por nuestro Tribunal Supremo que trata este tema es *Municipio de Mayagüez v. Edgardo Lebrón h/n/c Lebrón & Associates*.¹²² En éste se establece que, ante un contrato ambiguo, tanto la letra como la intención de las partes serán tomadas en consideración a la hora de vincular o no a las partes al mismo. Si las acciones de una parte llevan a pensar que las disputas se resolverían según la cláusula de arbitraje que dispone un contrato, aun cuando se alegue que se desconocía la existencia de las mismas. Asimismo la opinión de

¹¹⁸ *Corporación de Renovación Urbana y Vivienda de Puerto Rico v. Hampton Development Corp.*, 112 DPR 59 (1982).

¹¹⁹ *Mitsubishi Motors Corporation v. Soler Chrysler- Plymouth*, 723 F.2d 155 (1983).

¹²⁰ 9 U.S.C. §1 *et seq.*

¹²¹ *World Films, Inc. v. Paramount Pictures Corp.*, 125 DPR 352 (1990).

¹²² *Municipio de Mayagüez v. Edgardo Lebrón h/n/c Lebrón & Associates*, 167 DPR 713 (2006).

nuestro Tribunal Supremo en *Unión General de Trabajadores v. Corporación de Puerto Rico para la Difusión Pública*¹²³ establece que una reclamación para arbitrar una controversia puede prescribir si en el convenio se establece un término para someter la misma. Por otra parte, *Hermandad Independiente de Empleados Telefónicos v. Celulares Telefónica, Inc.*¹²⁴ trata de un pleito obrero-patronal, por razón de un despido injustificado. Cuando se sometió a arbitraje, el laudo estableció que el despido, en efecto, fue injustificado y que se debía restituir al empleado en su puesto y el salario dejado de devengar retroactivamente. *Celulares Telefónica* fue en apelación al Tribunal de Primera Instancia (TPI), cuya decisión modificó el laudo, estableciendo que el remedio era una mesada al empleado, según la Ley Núm. 80 de 1976, conocida como la Ley de Despido Injustificado, derogada. De modo que la compensación retroactiva fue eliminada del laudo, porque, según el tribunal, iba en contra del Derecho. Inconformes con esta determinación, la Hermandad Independiente de Empleados Telefónicos (HIETEL), fue en apelación al Tribunal de Apelaciones. Este Tribunal confirmó la sentencia del TPI, argumentando que, dado que en el convenio colectivo se estableció que las controversias se resolverían conforme a Derecho, el árbitro no podía conceder un remedio más amplio que el de la Ley Núm. 80. Inconformes, una vez más, HIETEL apeló la decisión en el TSPR, el cual revocó a los foros anteriores y confirmó el laudo establecido por el árbitro.

En *Corporación del Fondo del Seguro del Estado v. Unión de Médicos de la Corporación del Fondo del Seguro del Estado*¹²⁵ se establece que si se ha pactado que el laudo arbitral debía hacerse conforme a derecho, el tribunal tiene la facultad de revisarlo, y en efecto revocarlo, si han habido tales errores. En *Pablo Méndez Acevedo Monserrate Acevedo Feliciano y La Sociedad Legal de Gananciales Compuesta por ambos v. Héctor Juan Nieves Rivera, et al*¹²⁶ se atiende la controversia sobre si la nulidad de un contrato volvería nula una cláusula de arbitraje. El Tribunal Supremo, siguiendo la tendencia del Tribunal Supremo de Estados Unidos así como de otros estados, adoptó en la jurisdicción de Puerto Rico la cláusula de separabilidad, lo cual significa que, siempre que la validez de la cláusula de arbitraje no sea lo que se esté impugnando, la invalidez de un contrato no invalida una cláusula de arbitraje, de

¹²³ *Unión General de Trabajadores v. Corporación de Puerto Rico para la Difusión Pública*, 168 DPR 674 (2006).

¹²⁴ *Hermandad Independiente de Empleados Telefónicos v. Celulares Telefónica, Inc.*, 169 DPR 1 (2006).

¹²⁵ *Corporación del Fondo del Seguro del Estado v. Unión de Médicos de la Corporación del Fondo del Seguro del Estado*, 170 DPR 443 (2007).

¹²⁶ *Acevedo Monserrate, Feliciano y La Sociedad Legal de Gananciales Compuesta por ambos v. Nieves Rivera, et. als.*, 179 DPR 359 (2010).

modo que la validez o invalidez del contrato debe ser determinada por un árbitro. Esto, siempre que la cláusula de arbitraje sea una lo suficientemente amplia que permita dicha intervención.

IV. EL CONTRATO DE EMPLEO EN PUERTO RICO

El contrato de empleo en Puerto Rico está a la merced de los mismos requisitos y protecciones que la contratación en general de Puerto Rico. Sin embargo, entendemos que esta modalidad de contratación tiene unas particularidades que podrían no estar presentes en otras clases de contratos. Asimismo, la jurisprudencia ha delimitado algunos requerimientos relacionados a su contenido así como ciertos aspectos de su contenido. Sin embargo, nuestro Tribunal Supremo lo ha definido del siguiente modo:

Los contratos de trabajo son la forma de contratación pertinente a las relaciones sociales que se establecen entre quien emplea y el empleado para realizar un trabajo o servicio. Más técnicamente, se trata del contrato “que tiene por objeto la prestación continuada de servicios privados y con carácter económico, y por el cual una de las partes –el patrono, empresario o empleador- da remuneración o compensa a cambio de disfrutar o servirse bajo su dependencia o dirección, de la actividad profesional de otra, denominada el trabajador”.¹²⁷

Cónsono con lo anterior, nos parece apropiada la definición ofrecida por Del Puebla-Pinilla respecto al contrato de empleo. La misma expone que:

El contrato de trabajo es el acuerdo por el que el trabajador presta voluntariamente sus servicios retribuidos por cuenta ajena y dentro del ámbito de organización y dirección del empresario. Se trata de un contrato que se perfecciona por el consentimiento de las partes, bilateral, oneroso, sinalagmático y de tracto sucesivo. Las notas o rasgos caracterizadores de la relación laboral que se formaliza mediante el contrato de trabajo son los siguientes: **carácter**

¹²⁷ Orsini García v. Srio. de Hacienda, 177 DPR 596, 617 (2009).

**voluntario y personal de la prestación de servicios,
dependencia, ajenidad y remuneración.¹²⁸**

Vemos de la definición antes mencionada que el contrato de empleo contiene cuatro elementos característicos. El primero es el *carácter voluntario y personal*. Con ello se establece que la contratación no versa sobre trabajo forzoso y/o esclavitud.¹²⁹ También, el trabajo es realizado personalmente por la persona quien contrata con el empleador. Ello, sin embargo, no significa que en ocasiones sustituciones esporádicas del empleado por otras personas violenten este principio, dado que el empresario se ve beneficiado de esta sustitución temporera.¹³⁰ Lo que implica el carácter personal de la contratación de empleo es que el empleado responderá por la labor rendida por él o por su sustituto, y que será el empleado quien ejercerá las funciones de su puesto en la mayor parte de las ocasiones.¹³¹

La voluntariedad dentro de la relación de empleo no ha estado exenta de análisis y críticas por parte de diversos sectores. Hay quienes defienden la visión de que la contratación individual es un acto totalmente voluntario, donde ambas partes buscan sus intereses y en base a ello disponen el contenido del contrato y las respectivas prestaciones que lo constituirán. El proceso de contratación debe ser uno regulado por las fuerzas del mercado, donde la intervención gubernamental es mínima y limitada a unas funciones específicas.¹³² Bajo esta visión se presenta al patrono y al empleado como partes con igual fuerza, donde ambos están facultados a perseguir y maximizar sus intereses. Por otra parte, están quienes entienden que la relación contractual entre el patrono y el empleado está permeada por una inequidad subyacente, debido a que la fuerza para negociar no es la misma. Bajo esta premisa se entiende que el patrono tiene un mayor poder de negociación frente al empleado individual, pues posee los recursos materiales y económicos, además de una fuerza laboral desocupada que le provee una fuente de labor disponible y

¹²⁸ Ana del Puebla Pinilla, *El contrato en el ámbito del trabajo* en 1 TRATADO DE CONTRATOS ¶ 476, págs. 405-406 (Rodrigo Bercovitz Rodríguez-Cano dir., Nieves Moralejo Imbernón & Susana Quicios Molina coords., 2009).

¹²⁹ *Id.*, ¶47[7], pág. 406. Esto resulta cónsono a las disposiciones constitucionales de Puerto Rico y los Estados Unidos de América, cuales prohíben tajantemente la esclavitud. Véase U.S. CONST., amnd. XIII & CONST. PR, art. 2 § 12.

¹³⁰ *Id.*

¹³¹ Entendemos que ilegalidades cometidas por el empleado sustituto o actos negligentes deben ser reclamados y respondidos por éste y no por el empleado sustituido.

¹³² Véase e.g. Karin J. Robles Ramos, *El neoliberalismo y el Derecho al trabajo*, REVISTA DE ESTUDIOS CRÍTICOS DEL DERECHO, Tomo 3, 2007-2008, en las págs. 49-86.

dispuesta a trabajar por unas condiciones menos onerosas. Incluso, hay quienes han etiquetado el contrato de empleo como un contrato de adhesión dado el escaso poder de negociación del empleado.¹³³ Asimismo, algunos han expresado que el patrono posee dos ventajas sobre su contratante. Estas son la disparidad en el poder para negociar y la amenaza latente de la no contratación o el despido.¹³⁴ Ambas prerrogativas antes mencionadas resultan de gran peso al analizar la figura de la dependencia dentro del contrato de empleo.

El concepto de *dependencia* parte de la premisa de que una vez el empleado está dentro de la estructura organizativa, es el patrono quien controla la actuación de éste dentro de la empresa por su posición de supremacía.¹³⁵ Otros elementos que pueden considerarse para evidenciar esta dependencia son la sujeción a un horario de trabajo, el compromiso de exclusividad y la obligación de respetar una jornada de trabajo.¹³⁶ Sin embargo, y acorde a la evolución en modos de contratación, la sujeción a una jornada laboral, a un horario o a un compromiso de exclusividad, o la ausencia de ellos, no deben tomarse *de facto* como la inexistencia de un contrato de empleo. Es necesario observar cada contratación laboral individualmente para determinar la existencia o no de un contrato de trabajo.¹³⁷ Entendemos que la cuestión principal debe ser si el empleado actúa como un socio de la organización, compartiendo una parte sustancial de las ganancias, riesgos, y responsabilidades, o si sólo se trata de una relación laboral donde se compensa al empleado por la realización de determinadas funciones. Cabe también considerar el nivel de independencia del empleado dentro de la relación contractual.

El tercer factor es el de la ajenidad, lo cual significa que el patrono obtiene anticipadamente los frutos del trabajo.¹³⁸ El trabajo no es realizado por el empleado para sí mismo, sino para un empleador, sin participar directamente de las ganancias o pérdidas que ello genere.

Finalmente tenemos la remuneración, lo cual implica que el trabajo asalariado tiene un carácter lucrativo; es decir, la labor realizada por el empleado

¹³³ Véase Robles Ramos, *supra* nota 132, en la pág. 55; Véase también JOSÉ MARÍA GÓMEZ, AMÉRICA LATINA Y EL (DES) ORDEN GLOBAL NEOLIBERAL: HEGEMONÍA, CONTRAHEGEMONÍA, PERSPECTIVAS 265 (2004) citado por Robles Ramos, *supra* nota 132, en la pág. 55.

¹³⁴ Véase ADRIÁN O. GOLDIN, CONTRATO DE TRABAJO Y RENUNCIA DE DERECHOS 33 (1987).

¹³⁵ del Puebla Pinilla, *supra* nota 128, ¶478, en la pág. 406.

¹³⁶ *Id.*

¹³⁷ *Id.*

¹³⁸ *Id.*, ¶ 479, en la pág. 406.

tiene una contraprestación económica por parte del patrono.¹³⁹ El monto de dicha contraprestación bien puede ser acordada entre las partes, estar delimitada por limitaciones legales o una combinación de ambas.

Ya discutidos los elementos básicos del contrato de empleo, es meritorio delinear aquellas limitaciones que han puesto los tribunales -tanto de Puerto Rico como de Estados Unidos- a su contenido. Como primer punto cabe señalar que tanto la constitución del Estado Libre Asociado de Puerto Rico como la de los Estados Unidos de América prohíben la esclavitud en todas sus modalidades.¹⁴⁰ De modo que el contrato debe ser voluntario y consentido entre ambas partes. Salvo algunas excepciones, la compensación dentro de los contratos de empleo no puede ser menor al salario mínimo federal establecido en el *Fair Labor Standards Act*¹⁴¹ y, por determinación expresa, en la legislación laboral de Puerto Rico.¹⁴² Asimismo, en Puerto Rico el contrato probatorio de empleo debe constar por escrito; de lo contrario, se presumirá que se trata de un contrato indefinido a tiempo completo, con todos los beneficios y obligaciones que impone el ordenamiento puertorriqueño.¹⁴³ Asimismo, jurisprudencialmente los tribunales han delimitado otros aspectos de la contratación individual patrono-empleado. En primer lugar nuestro Tribunal Supremo delimitó los contornos de las cláusulas de reembolso en *Oriental Financial Services, Inc. v. José Juan Nieves*.¹⁴⁴ En este caso, nuestro Tribunal Supremo describe cláusulas de reembolso de la siguiente manera:

La cláusula de reembolso es aquella mediante la cual el empleado se compromete a repagar al patrono los costes en que este último incurrió en su adiestramiento o educación, si el empleado finaliza su relación de empleo antes de que el patrono haya podido recuperar su inversión mediante el rendimiento del empleado. Su finalidad es, por lo tanto, garantizar a la empresa la amortización de los gastos que para ella ha supuesto la inversión económica efectuada en la especialización del trabajador. De ordinario, previo a la firma del contrato de empleo, se le adscribe un valor económico a de adiestramiento o educación y se determina, además, el período de tiempo necesario para que el patrono pueda recuperar lo invertido.

¹³⁹ *Id.*

¹⁴⁰ Véase U.S. CONST., amnd. XIII & CONST. PR, art. 2 § 12.

¹⁴¹ Véase 29 U.S.C.A. §206.

¹⁴² Véase 29 LPRA §250 (2009 & Supl. 2012).

¹⁴³ 29 LPRA § 185a-185m (2009 & Supl. 2012).

¹⁴⁴ *Oriental Financial Services, Inc. v. José Juan Nieves*, 172 DPR 462 (2007).

Mediante una escala descendiente, o a prorrata, se determina cómo se reduce lo adeudado a mediada que el empleado va rindiendo beneficios a la empresa.¹⁴⁵

En este caso se establece que las cláusulas de reembolso son válidas en Puerto Rico siempre que cumplan con cuatro requisitos esenciales, a saber, (1) que “pretendan recuperar los costos reales -directos e indirectos- en que incurrió el patrono en el adiestramiento o la educación especializada ofrecida al empleado, quien carece de tal conocimiento e experiencia”¹⁴⁶; (2) “[l]a inversión del patrono ha de ser considerable”; (3) el término pactado debe ser moderado; y (4) el acuerdo de reembolso deberá constar por escrito.¹⁴⁷

Otro aspecto que ha reglamentado la jurisprudencia es lo pertinente a las cláusulas de no competencia. En *Arthur Young & Co. v. Vega III*¹⁴⁸ y *PACIV, Inc. v. Pérez Rivera*¹⁴⁹ se aceptó en Puerto Rico la inclusión de cláusulas de no competencia. Para que éstas sean válidas deben cumplir con varios requisitos. El primero es que la cláusula de no competencia debe estar atada a un interés legítimo, lo cual quiere decir que: “[E]l patrono persigue la protección de su negocio de la posible competencia que pueda crear su antiguo empleado. De no suscribir este acuerdo, el patrono podría ver su negocio *sustancialmente* afectado... Es necesario... que el empleado... esté facultado para *efectivamente* competir con su patrono...”¹⁵⁰

Además de las consideraciones correspondientes al patrono, el contrato no debe (1) imponer una carga demasiado onerosa al empleado y (2) no debe afectar demasiado al público.¹⁵¹ También, el alcance de la cláusula o contrato de no competencia debe corresponder al interés legítimo del patrono respecto a objeto, término, lugar geográfico de la restricción y/o clientes.¹⁵² Respecto a lo anteriormente expresado, el Tribunal Supremo señaló:

En cuanto a área geográfica a la que aplica la restricción, ésta debe limitarse a la estrictamente necesaria para evitar la competencia real entre patrono y empleado. Cuando la prohibición de competencia se refiere a los clientes debe

¹⁴⁵ *Id.*, en la pág. 474. (Nota al calce omitida).

¹⁴⁶ *Id.*, en la pág. 478.

¹⁴⁷ *Id.*

¹⁴⁸ *Arthur Young & Co. v. Vega III*, 136 DPR 157 (1994).

¹⁴⁹ *PACIV Inc. v. Pérez Rivera*, 159 DPR 523 (2003).

¹⁵⁰ *Id.*, en la pág. 527.

¹⁵¹ *Arthur Young*, en la pág. 167.

¹⁵² *PACIV*, en la pág. 528.

referirse sólo a aquellos que el empleado atendió personalmente durante un periodo razonable de tiempo antes de renunciar o en un periodo inmediatamente anterior a la renuncia, y que de hacerlo todavía eran clientes del patrono.¹⁵³

Por otra parte, el contrato debe cumplir con los requisitos de todo contrato, a saber, tener consentimiento, objeto y causa.¹⁵⁴ Cabe destacar que la cláusula de no competencia es incidental a un contrato de empleo.¹⁵⁵ Además, debe constar por escrito y requiere que el patrono ofrezca una contraprestación a cambio de la firma de la cláusula, pudiendo ser un aumento de salario, de posición o beneficios, pero nunca ser una condición para retener el empleo.¹⁵⁶ La duración de la cláusula no debe exceder de dos (2) años en el caso de los empleados técnicos ni de seis (6) meses en el caso de los demás empleados.¹⁵⁷

Además de las limitaciones antes descritas, debemos considerar que el Tribunal Supremo de Estados Unidos se ha expresado respecto a la inclusión de cláusulas de arbitraje dentro de los contratos de empleo individual. Asimismo, diversos tribunales de distrito y de apelaciones han contribuido a delinear las características y limitaciones de dichas cláusulas. Esto será lo que discutiremos con más detenimiento a continuación.

V. LAS CLÁUSULAS DE ARBITRAJE EN LOS CONTRATOS INDIVIDUALES DE EMPLEO

En Puerto Rico, al día de hoy, nuestro Tribunal Supremo no ha resuelto la controversia respecto a la validez de una cláusula de arbitraje en un contrato individual de empleo. Sin embargo, el Tribunal Supremo de Estados Unidos ha enfrentado esta controversia en varias ocasiones. La primera ocasión fue en el caso *Circuit City Stores Inc., v. Adams*.¹⁵⁸ En esta controversia se dilucidó si el alcance de los acuerdos de arbitraje bajo el *Federal Arbitration Act*¹⁵⁹ incluía el contrato de empleo individual. La controversia surgía por el hecho de que el *Federal Arbitration Act* dispone que quedan excluidos de la misma “los contratos de empleo de los marineros, empleados de ferrocarriles o cualquier otra clase de trabajadores envuelto en el comercio extranjero o interestatal”¹⁶⁰. Leyendo el texto, y aplicando las reglas de interpretación establecidas en *Norfolk & Western R. Co. v. Train*

¹⁵³ *Arthur Young*, en la pág. 176.

¹⁵⁴ *PACIV*, en la pág. 528.

¹⁵⁵ *Id.*

¹⁵⁶ *Arthur Young*, en la pág. 172.

¹⁵⁷ *Id.*

¹⁵⁸ *Circuit City Stores Inc., v. Adams*, 532 U.S. 105 (2001).

¹⁵⁹ 9 U.S.C. §1 *et seq.*

¹⁶⁰ *Id.*, §1.

*Dispatchers*¹⁶¹, la mayoría interpretó que la exclusión habida en el *Federal Arbitration Act* cubría clases de trabajadores parecidos a los enumerados en la sección uno del *Federal Arbitration Act*.¹⁶² Con ello, se estableció que la mencionada exclusión de la sección uno abarca solamente a los empleados de transportación.¹⁶³ Las opiniones disidentes del caso critican severamente la visión restrictiva al momento de interpretar el mencionado estatuto, sin contextualizarlo con el resto de la ley y/o el desarrollo histórico que llevó a la creación de ésta.¹⁶⁴ Sin embargo, cabe señalar que la decisión de la corte inferior, la Corte del Noveno Circuito de Apelaciones de Estados Unidos, no llegó a la misma conclusión que el Tribunal Supremo de Estados Unidos. Para ello se amparó en lo expresado en la sección dos del *Federal Arbitration Act* y en lo decidido por el Tribunal Supremo de Estados Unidos. En ambos casos se establece que aunque los estados no pueden invalidar acuerdos de arbitraje basándose en leyes aplicables a arbitraje únicamente, sí podían invalidarlos bajos defensas generales de la doctrina de contratos, tales como excesividad y fraude, entre otras.¹⁶⁵ Bajo el ordenamiento de California, un contrato puede ser inaplicable si es procesal y sustantivamente excesivo.¹⁶⁶ El Tribunal del Apelaciones del Noveno Circuito explica: “When assessing procedural unconscionability, we consider the equilibrium of bargaining power between the parties and the extent to which the contract clearly discloses its terms... A determination of substantive unconscionability, on the other hand, involves whether the terms of the contract are unduly harsh or oppressive.”¹⁶⁷

Amparado en lo antes descrito añadió:

The DRA is procedurally unconscionable because it is a contract of adhesion: a standard-form contract, drafted by the party with superior bargaining power, which relegates to the other party the

¹⁶¹ *Norfolk & Western R. Co. v. Train Dispatchers*, 499 U.S. 117, 119 (1991).

¹⁶² *Circuit City*, en la pág. 115.

¹⁶³ *Id.*, en la pág. 116.

¹⁶⁴ *Id.*, en las págs. 124-40.

¹⁶⁵ Véase *Federal Arbitration Act*, 9 U.S.C.A. §1, 2; *Circuit City Stores Inc., v. Adams*, 279 F.3d 889, 892 (2002). Véase también *Doctor’s Association Inc. v. Casarotto*, 517 US 681, 687 (1996).

¹⁶⁶ *Circuit City*, en la pág. 893.

¹⁶⁷ *Id.*, citando a *Stirlen v. Supercuts, Inc.*, 51 Cal. App.4th 1519, 60 Cal.Rptr.2d 138, 145 (1997).

option of either adhering to its terms without modification or rejecting the contract entirely. *Id.* at 145-46 (indicating that a contract of adhesion is procedurally unconscionable). Circuit City, which possesses considerably more bargaining power than nearly all of its employees or applicants, drafted the contract and uses it as its standard arbitration agreement for all of its new employees. The agreement is a prerequisite to employment, and job applicants are not permitted to modify the agreement's terms — they must take the contract or leave it¹⁶⁸

Otros fundamentos presentados por el Tribunal de Apelaciones del Noveno Circuito fueron que el acuerdo no era recíproco, es decir, obligaba al empleado a llevar sus controversias a arbitraje pero no así a *Circuit City*. Asimismo, expresan que el acuerdo de arbitraje debía permitir al empleado hacer valer adecuadamente sus derechos estatutarios.

Otra controversia atendida por el Tribunal Supremo de Estados Unidos respecto al arbitraje en el contrato de empleo lo es el caso de *Rent-a-Center, West Inc. v. Jackson*¹⁶⁹. En esta controversia se dilucida si el Tribunal del Circuito de Apelaciones está llamado a decidir controversias sobre si un contrato de arbitraje es excesivo, aun cuando ello se delegó a un árbitro al momento de las partes pactar. El Tribunal Supremo de Estados Unidos hace una distinción y establece que si lo que se trae ante la consideración de la corte es la capacidad del árbitro para determinar si tiene facultad para decidir la validez del acuerdo de arbitraje, el tribunal podrá intervenir. Por otra parte, si lo que se impugna es el contrato como un todo, corresponderá al árbitro determinar la validez del acuerdo.¹⁷⁰ La opinión disidente en esta controversia establece que el mero hecho de que se levante un reclamo contra el principio de buena fe respecto a la validez de una disposición de arbitraje dentro del contrato de empleo debe ser atendido por el tribunal.¹⁷¹ Ello sin ser necesario levantar una reclamación contra la capacidad del árbitro de decidir su capacidad para dilucidar el asunto.¹⁷² Todo esto lo ampara en la desproporción de poder existente en la relación empleado individual-patrono.¹⁷³

¹⁶⁸ *Circuit City*, en la pág. 893.

¹⁶⁹ *Rent-a-Center, West Inc. v. Jackson*, 130 S.Ct. 2772 (2010).

¹⁷⁰ *Id.*, en las págs. 2776-81.

¹⁷¹ *Id.*, en la pág. 2785.

¹⁷² *Id.*, en la pág. 2787.

¹⁷³ *Id.*, en las págs. 2784-85.

Contemporánea y posteriormente a los casos antes discutidos, el Tribunal Supremo de Estados Unidos ha resuelto varias controversias relacionadas al arbitraje. Aunque no versan sobre el asunto de las cláusulas de arbitraje en el contrato entre un patrono y un empleado individual, su discusión resulta necesaria. Ello debido a que son claves para poder discutir, de manera fundamentada, las posibles vías que tiene el Tribunal Supremo de Puerto Rico para resolver en su día una controversia respecto a cláusulas de arbitraje de este tipo o de posibles estrategias al momento de abordar al Tribunal Supremo de Estados Unidos nuevamente. En *Green Tree Financial Corp. Alabama & otros v. Randolph* la parte peticionaria alegaba que la ausencia de una disposición que expresara quién pagaría los costos del arbitraje no era motivo suficiente para invalidar la cláusula de arbitraje. El Tribunal Supremo de Estados Unidos reafirmó la norma respecto a que al momento de determinar si una reclamación debe ser arbitrada el Tribunal debe preguntarse: (1) si las partes acordaron someter la controversia a arbitraje, y (2) si el Congreso ha mostrado una intención de excluir del mecanismo del arbitraje para la controversia en cuestión.¹⁷⁴ En cuanto a la controversia del caso, determinó que la ausencia de una cláusula que exponga quién pagará las costas del proceso de arbitraje no es suficiente para invalidar un acuerdo arbitral.¹⁷⁵ Asimismo la opinión mayoritaria estableció que aquella persona que alega que el costo de un proceso de arbitraje es demasiado oneroso tiene el peso de la prueba para evidenciar dicho planteamiento.¹⁷⁶

En *Buckeye Check Cashing, Inc. v. Cardegna et al.*, el Tribunal Supremo de Estados Unidos se enfrentó nuevamente a la controversia respecto a quién debe determinar la validez de un contrato cuando existía una cláusula de arbitraje.¹⁷⁷ Ello con la particularidad de que Cardegna y los demás unidos al pleito alegaban que el contrato era nulo ab initio dado que violentaba varias disposiciones de ley del estado de Florida.¹⁷⁸ La opinión mayoritaria reafirma el precedente de que “. . . independientemente si la controversia se presenta en un tribunal estatal o federal, un cuestionamiento a la validez de un contrato *in toto*, y no específicamente a la cláusula de arbitraje, debe ser resuelta por el árbitro”¹⁷⁹.

¹⁷⁴ *Green Tree Financial Corp.-Ala.v. Randolph*, 531 U.S. 79, 80 (2000).

¹⁷⁵ *Id.*, en la pág. 81.

¹⁷⁶ *Id.*

¹⁷⁷ *Buckeye Check Cashing, Inc. v. Cardegna et al.*, 546 US 440, 442 (2006).

¹⁷⁸ *Id.*, en la pág. 443.

¹⁷⁹ *Id.*, en la pág. 449. (Traducción nuestra).

Otra controversia interesante se presenta en *AT&T Mobility LLC v. Concepción*¹⁸⁰. En este caso Vincent Concepción (en adelante Concepción) alegaba que AT&T Mobility LLC (en adelante AT&T) había cometido fraude en su contra mediante publicidad engañosa, al cobrar el impuesto de ventas sobre un teléfono que se ofrecía como gratis. Posteriormente, Concepción se unió a otras personas y se convirtió en un pleito de clase. Sin embargo, el contrato que firmaron todos los clientes tenía varias cláusulas que dieron génesis a la controversia:

... The contract provided for arbitration of all disputes between the parties, but required that claims be brought in the parties' "individual capacity, and not as a plaintiff or class member in any purported class or representative proceeding." ... The agreement authorized AT&T to make unilateral amendments, which it did to the arbitration provision on several occasions. The version at issue in this case reflects revisions made in December 2006, which the parties agree are controlling.

The revised agreement provides that customers may initiate dispute proceedings by completing a one-page Notice of Dispute form available on AT&T's Web site. AT&T may then offer to settle the claim; if it does not, or if the dispute is not resolved within 30 days, the customer may invoke arbitration by filing a separate Demand for Arbitration, also available on AT&T's Web site. In the event the parties proceed to arbitration, the agreement specifies that AT&T must pay all costs for nonfrivolous claims; that arbitration must take place in the county in which the customer is billed; that, for claims of \$10,000 or less, the customer may choose whether the arbitration proceeds in person, by telephone, or based only on submissions; that either party may bring a claim in small claims court in lieu of arbitration; and that the arbitrator may award any form of individual relief, including injunctions and presumably punitive damages. The agreement, moreover, denies AT&T any ability to seek reimbursement of its attorney's fees, and, in the event that a customer receives an arbitration award greater than AT&T's last

¹⁸⁰ *AT&T Mobility LLC v. Concepcion*, 131 S.Ct. 1740 (2011).

written settlement offer, requires AT&T to pay a \$7,500 minimum recovery and twice the amount of the claimant's attorney's fees.¹⁸¹

Salta a la vista de lo antes transcrito una obligación al cliente de utilizar el método de arbitraje y una prohibición a que se establezca un pleito de clase contra AT&T tanto en el tribunal como en el foro arbitral. El planteamiento de Concepción era que bajo la sección dos del *Federal Arbitration Act* se establece que si el acuerdo de arbitraje es irrazonable bajo las regulaciones aplicables a *todos los contratos* dentro de la jurisdicción donde se realiza, el mismo puede ser declarado inválido.¹⁸² Bajo esta premisa, Concepción argumentó que al ser la prohibición de eximir a unos demandantes de participar en un pleito de clase contrario al ordenamiento contractual general de California, el contrato donde se estipula que no se puede recurrir a un pleito de clase en un proceso arbitral invalidaba la cláusula de arbitraje.¹⁸³ La opinión mayoritaria resolvió que la sección dos del *Federal Arbitration Act* debe interpretarse solamente a base de lo que el ordenamiento de un estado puede considerar irrazonable sino también del efecto práctico que pueda tener dicha irracionalidad sobre la razón de ser del arbitraje. El no permitir que los litigantes lleven un pleito de clase dentro del proceso arbitral permite que dicho proceso cumpla con la función de ser uno rápido.¹⁸⁴ A esto le añade el Tribunal:

Although §2's saving clause preserves generally applicable contract defenses, nothing in it suggests an intent to preserve state-law rules that stand as an obstacle to the accomplishment of the FAA's objectives. ... As we have said, a federal statute's saving clause " 'cannot in reason be construed as [allowing] a common law right, the continued existence of which would be absolutely inconsistent with the provisions of the act. In other words, the act cannot be held to destroy itself.' " ...¹⁸⁵

¹⁸¹ *Id.*, en la pág. 1744.

¹⁸² 9 USCA §2.

¹⁸³ *Concepción*, en las págs. 1746-47.

¹⁸⁴ *Id.*, en la pág. 1748.

¹⁸⁵ *Id.* (Citas omitidas).

De modo que por ser contraria a la cualidad de rapidez que provee el arbitraje, el Tribunal declara válida la prohibición contractual respecto a los pleitos de clase en el proceso arbitral acordado entre las partes.

Finalmente, en *Marmet Health Care Center, Inc. v. Brown*, se discute la prohibición que existe tanto en el *Federal Arbitration Act* como en la jurisprudencia interpretativa de imponer una prohibición específica a la práctica del arbitraje bajo alguna circunstancia por parte de un gobierno estatal.¹⁸⁶ En este caso, el estado de West Virginia tenía una política pública que prohibía la utilización del arbitraje en los contratos en los hogares de ancianos.¹⁸⁷ Esto iba en contraposición del acuerdo firmado entre las partes de este pleito, quienes habían firmado un contrato mediante el cual sometían a arbitraje, con excepción de las acciones de cobro de dinero por pagos tardíos.¹⁸⁸ El Tribunal Supremo de Estados decidió y reforzó nuevamente que cualquier disposición que prohíba directamente la utilización del arbitraje, contrario a lo establecido por el *Federal Arbitration Act*, será inválida.¹⁸⁹

VI. COMENTARIOS

Resulta atractivo dejarnos guiar por la opinión disidente en *Circuit City Stores Inc., v. Adams*¹⁹⁰ y *Rent-a-Center, West Inc. v. Jackson*¹⁹¹ así como con lo resuelto por el Noveno Circuito en *Circuit City Stores Inc., v. Adams*¹⁹². Ello requeriría una interpretación integrada de la cláusula arbitral junto con un análisis histórico, jurisprudencial y normativo, en relación al derecho de empleo en Puerto Rico. El mismo establece expresamente que su interpretación, ante la duda, será aquella que favorezca al empleado. Asimismo, históricamente el derecho a empleo en Puerto Rico se ha interpretado de manera proteccionista hacia el empleado, amparado en una política pública que reconoce la disparidad de poder existente entre el empleador y el empleado.¹⁹³ Ello está amparado en que al contrato de empleo se le considera uno de adhesión. Asimismo, podemos apreciar que en el ordenamiento

¹⁸⁶ *Marmet Health Care Center, Inc. v. Brown*, 132 S.Ct. 1201 (2012).

¹⁸⁷ *Id.*, en la pág. 1203.

¹⁸⁸ *Id.*, en las págs. 1202-03.

¹⁸⁹ *Id.*, en la pág. 1204.

¹⁹⁰ *Circuit City Stores Inc., v. Adams*, 532 US 105 (2001).

¹⁹¹ *Rent-a-Center, West Inc. v. Jackson*, 30 S.Ct. 2772.

¹⁹² *Circuit City Stores Inc., v. Adams*, 279 F.3d 889.

¹⁹³ Ello, entendemos, que no se traduce en una norma absoluta a todos los patronos. Sin embargo, hay que reconocer que los mayores patronos en Puerto Rico son empresas extranjeras con un enorme poder de negociación frente al empleado individual.

puertorriqueño se requiere que cuando un empleado da algún tipo de concesión en la relación de empleo, el patrono debe ofrecer algún tipo de contraprestación. Ello puede ser un aumento de salario, un ascenso, una mejora en las condiciones de empleo, pero nunca debe ser una condición para conservar u obtener un empleo, según expresado en *Arthur Young & Co. v. Vega III*.¹⁹⁴

Cónsono con lo antes expresado, y respecto a la interpretación de la ley en Puerto Rico, el Tribunal Supremo también ha plasmado que:

... reiteramos que es principio cardinal de hermenéutica que “[a]l interpretar una disposición específica de una ley, los tribunales deben siempre considerar cuáles fueron los propósitos perseguidos por la Asamblea Legislativa al aprobarla y nuestra determinación debe atribuirle un sentido que asegure el resultado que originalmente se quiso obtener”. ...Nuestra obligación fundamental en estos casos es imprimirle efectividad a la intención legislativa, propiciando de esta forma la realización del propósito que persigue la ley. ... Al interpretar y aplicar un estatuto, hay que hacerlo teniendo presente el propósito social que lo inspiró. ... También hay que tomar en consideración “que la interpretación de la agencia encargada de la administración de un estatuto merece deferencia sustancial” y que esta interpretación “no necesita ser la única razonable ... ésta merecerá deferencia si es razonable y compatible con el propósito [[legislativo]]”.¹⁹⁵

A la luz del ordenamiento vigente y las reglas interpretativas de la ley, resulta incongruente la visión reparadora y protectora del derecho al empleo en Puerto Rico y la imposición de un deber de arbitrar una controversia entre el empleado individual y el patrono. Ello debido a que:

Al contrato de trabajo siempre se le ha visualizado como un típico contrato de adhesión.²⁸ Esto debido a que el patrono es quien elabora unilateralmente las disposiciones del contrato, mientras que la única función del empleado es aceptar lo que se le propone, porque no tiene la posibilidad de exigir mejores términos. Puesto

¹⁹⁴ *Arthur Young*, en la pág. 189.

¹⁹⁵ *Vázquez v. ARPE*, 128 DPR 513, 523-24 (1991). (Citas omitidas).

que se trata de una relación en la que el trabajador es la parte más débil, el Estado se ha encargado de aprobar una variedad de leyes protectoras del trabajo, cuya finalidad es proteger el empleo, regular el contrato de trabajo y asegurar la salud y seguridad del obrero.¹⁹⁶

Esta incongruencia resalta aún más cuando se pretende que el patrono obtenga el consentimiento del empleado, de un contrato que el primero realizó y el segundo no tiene facultad para negociar, a cambio de que se le ofrezca u otorgue un empleo. Ello, según vimos en *Arthur Young & Co. v. Vega III*¹⁹⁷ no resultaría en una contraprestación aceptable en nuestro ordenamiento.

Sin embargo todo lo anterior no da al traste con el ordenamiento vigente, y por ende recibiría como respuesta un *no ha lugar*. Tanto en el ámbito federal como en Puerto Rico existe una fuerte política pública a favor del arbitraje. Los tribunales han establecido que si entre las partes existe un acuerdo de arbitrar las controversias que surjan entre ellos, se respetará la misma. Sólo se revisarán los laudos arbitrales si las partes así lo han acordado, o si existe claro sesgo, perjuicio o parcialidad por parte del árbitro.

La §2 del *Federal Arbitration Act* ha sido interpretada por el Tribunal a efectos de que cualquier disposición que prohíba el arbitraje directamente, será declarada nula frente a la aplicación de la §2 del *Federal Arbitration Act*.¹⁹⁸ Sin embargo, si existe una disposición de aplicabilidad a *todos los contratos* efectuados dentro de la jurisdicción en cuestión que podría invalidar el contrato en su totalidad, incluida la cláusula arbitral, podría dicha cláusula invalidarse junto al contrato, pero deberá verse caso a caso.¹⁹⁹ El TSPR, debido a la relación política que tenemos con los Estados Unidos, está vinculado y llamado a respetar y acoger aquellas opiniones del Tribunal Supremo de Estados Unidos que apliquen a Puerto Rico. Es por ello que la jurisprudencia federal relacionada a la imposición del arbitraje en el contrato de empleo entre un patrono y un individuo deberá incorporarse eventualmente dentro de nuestra jurisdicción, aun cuando contravenga con nuestra política pública en materia de protección al trabajador. Como vimos, el hecho de que el arbitraje no resulte cónsono con la política pública de un estado no es eximente de la aplicación de las disposiciones del *Federal Arbitration Act* junto con su jurisprudencia interpretativa. Esto último adquiere particular relevancia en Puerto Rico dado que

¹⁹⁶ Orsini García v. Srio. De Hacienda, 177 DPR 596, 617-18.

¹⁹⁷ *Arthur Young*, en la pág. 189.

¹⁹⁸ Véase 9 USCA §2; *Marmet Health Care Center, Inc. v. Brown*, 132 S.Ct. 1201, 1204; *AT&T Mobility LLC v. Concepción*, 131 S.Ct. 1740, 1747.

¹⁹⁹ Véase *AT&T Mobility LLC v. Concepción*, 131 S.Ct. 1740, 1748.

no contamos con una prohibición contra los contratos de adhesión. Nuestro ordenamiento dispone a tales efectos que:

... a aquellos en que el contenido, esto es, las condiciones de la reglamentación son obra de una sola de las partes, de tal modo que el otro contrayente no presta colaboración alguna a la formación del contenido contractual, quedando así sustituida la ordinaria determinación bilateral del contenido del vínculo por un simple acto de aceptación o adhesión al esquema predeterminado unilateralmente.

....

contratos en los cuales la intervención de una de las partes consiste en su mera conformidad, involuntaria y muchas veces sin conocimiento real de los términos de un documento redactado unilateralmente y forzado a aceptarlo generalmente por una empresa poderosa...²⁰⁰

Tal como mencionamos anteriormente, no existe una prohibición de tales contratos en Puerto Rico, sino que la *penalidad* que tiene es que se le aplicará la sección 1240 del CCPR, a efectos de interpretar el mismo de modo restrictivo contra quien lo redactó y de modo liberal respecto a la otra parte.²⁰¹ De modo que no se podría levantar la defensa de que bajo nuestro ordenamiento la cláusula de arbitraje es una irrazonable, a no ser que medie vicio de consentimiento y fraude.

²⁰⁰ Maryland Casualty Co. v. San Juan Racing Assoc., Inc., 83 DPR 559, 566 (1961) (citas omitidas). Véase Zequeira v. Municipal Housing Authority of the Capital of Puerto Rico, 83 DPR 878, 880 (1961) (“...los llamados contratos de adhesión, o sea, aquellos contratos en que una sola de las partes dicta las condiciones del contrato que ha de aceptar la otra, situación típica del contrato de obra pública, en el cual las condiciones generales del contrato están contenidas en un modelo o formulario preparado de antemano por el propietario); GARCÍA CÁRDENAS, *supra* nota 76, en la pág. 359.

²⁰¹ Véase 31 LPRA §1240; Zequeira, pág. 880; González v. Cooperativa de Seguros de Vida de Puerto Rico, 117 DPR 659, 662 (1986); VÉLEZ TORRES, *supra* nota 16, en la pág. 7; GARCÍA CÁRDENAS, *supra* nota 76, en la pág. 359.

VII. CONCLUSIÓN

Ante las condiciones económicas actuales, el cumplimiento de las disposiciones del derecho de empleo en Puerto Rico no puede estar a la merced de acuerdos unilaterales impuestos por el patrono. Máxime cuando ello no da al traste con el enfoque proteccionista que dio génesis al derecho de empleo, donde se buscó equilibrar la disparidad de poder para negociar entre el patrono y el empleado. Asimismo, ello entraría en conflicto con la jurisprudencia interpretativa del Tribunal Supremo de Puerto Rico respecto a la interpretación de las leyes y con una clara política pública de la asamblea legislativa de proteger al empleado, en especial aquel que carece de la protección de una unión o de un poder de negociación real ya sea por sus conocimientos, su posición, educación, etc.

Sin embargo reconocemos que las determinaciones del Tribunal Supremo de Estados Unidos no favorecen la posición que sugerimos. La figura del arbitraje ha sido ampliamente extendida por todas las situaciones, sin tomar en consideración el poder real de negociación que pueden tener dos partes dentro de una negociación. No versa la interpretación el tribunal sobre la proporcionalidad, sino sobre un positivismo textualista, que en ocasiones se transforma para amoldarse a una política pública que, entendemos, ha sido sacada de proporción. El enfoque interpretativo de dicho Tribunal- en material del contrato de empleo y cláusulas de arbitraje- es uno positivista que logra como resultado equiparar el arbitraje comercial y el arbitraje obrero-patronal con el arbitraje entre un empleado en su carácter individual con cualquier patrono, ya sea una empresa pequeña o multinacional. En definitiva, nuestro Tribunal Supremo está atado de manos al momento de interpretar la validez de una cláusula de arbitraje en un contrato de empleo individual, por lo que es cuestión de tiempo en lo que la controversia se suscita y el razonamiento del Tribunal Supremo de Estados Unidos llegue a formar parte de nuestra jurisprudencia.