

## ¿Es conveniente EL ARBITRAJE?

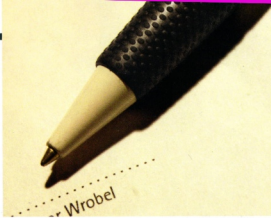
Hay que tomar ciertas decisiones al momento de firmar un arbitraje, ya que si no son las adecuadas puede significar que este proceso sea más complejo que un juicio ordinario o, incluso, pueda llegar a ser impracticable.

Conocidos son los beneficios del arbitraje: mayor rapidez, eficacia, menor plazo y posibilidad de tener un mediador con mayor conocimiento técnico para un caso específico, entre otros. Tan exitoso se ha hecho, que las empresas casi no dudan al momento de incluir una cláusula de arbitraje en sus contratos.

Sin embargo, si no se aplica el arbitraje adecuado a cada caso, puede ser mucho más engorroso que un juicio ante los tribunales ordinarios. Incluso, en casos extremos, en que ni siquiera se puede exigir el cumplimiento de contrato por la dificultad de realizar el arbitraje en los términos convenidos.

Como estos le ha tocado estudiar al abogado Víctor Ríos, socio de Molina Ríos. En el ejercicio de la profesión ha podido definir los aspectos claves al momento de firmar un contrato con cláusula de arbitraje. En muchos casos son decisiones más empresariales que legales, pero que pueden tener muy malos resultados sobre el verdadero desempeño del contrato.

Una de estas claves es la elección de la ley de fondo que se aplicará. En casos entre partes chilenas y con contrato que se cumple en nuestro país, la mayor parte de las veces no hay problemas; pero no es tan claro cuando una de las partes es extranjera. Muchas compañías multinacionales tienen como política empresarial definir que en cualquier arbitraje se aplicará una ley determinada; por ejemplo, las leyes del Estado de Nueva York, sin importar de dónde sean los inter-



vientes. Así también se define que la sede del tribunal será la corte de París, por ejemplo –otro de los aspectos relevantes: dónde será el arbitraje– y que el procedimiento aplicable será otro, como puede ser de la UNCITRAL, otra clave a definir.

Un contratante puede firmar estas condiciones porque le parecen serias y confiables. Y efectivamente lo son, pero, ¿son factibles? Muchas veces no, y el costo de llevar un arbitraje con reglas de otro país, incluso en otro idioma algunas veces, contratar asesores que conozcan estas leyes y además viajar con las pruebas para realizar el arbitraje en otra nación, puede ser muchísimo mayor que el monto controvertido. En ocasiones ni siquiera es tema de dinero, sino que se trata de la imposibilidad de encontrar a alguien que conozca esas leyes y lograr ponerse de acuerdo en el árbitro.

Es en los casos que en un contrato de miles de dólares, en que está todo detalladamente reglamentado, el asunto puede parecer sólo un detalle, pero que finalmente define todo el valor de esa importante transacción. Si no puede hacerse valer un contrato, ¿de qué sirve que exista?

Ríos cuenta que hay ocasiones en que el arbitraje es francamente impracticable, pero como ya se acordó que no se recurriría a la justicia ordinaria, las partes se ven obligadas a llegar a acuerdos comerciales o, simplemente, a renunciar a la idea de exigir que se cumpla el contrato. Y todo, por no informarse lo suficiente sobre los efectos de determinar la sede del tribunal o la ley a aplicar.

## CONTIENDA

### Lograron acuerdo

- ▶ Lograron un avenimiento Cencosud y la Fiscalía Nacional Económica (FNE), respecto de un requerimiento que esta última interpuso ante el TDLC a mediados de 2006.
- ▶ La demanda de la FNE alegaba que tanto Cencosud como D&S en sus estrategias de crecimiento realizaban actos que entorpecían la competencia y desfavorecían la posición de los minoritarios. La FNE solicitaba que se tomaran medidas preventivas, como la elaboración de un contrato marco para las relaciones con proveedores y la obligación de consulta antes de cualquier operación de concentración de mercado.
- ▶ Tanto D&S como Cencosud alegaron que no había pruebas del supuesto abuso de poder y que ambas empresas ya contaban con un esquema contractual que había sido revisado por la FNE. Explicaban, además, que el negocio supermercadista era altamente competitivo y la relación con los proveedores era de necesidad mutua.
- ▶ En diciembre de 2006, D&S –patrocinada por el fiscal de la empresa, Gonzalo Smith; y Nicole Nehme, de Ferrada Nehme–, llegó a un avenimiento con la FNE, obligándose D&S a elaborar un documento público para los proveedores con sus parámetros de aprovisionamiento, entre otras condiciones favorables para aquéllos.
- ▶ Cencosud –representado por Felipe Iñarrazabal, socio de Philippi, Yrarrázaval, Pulido & Brunner– llegó a un acuerdo similar, que fue aprobado por la Corte Suprema hace algunas semanas, estableciendo que mantendrá condiciones generales y objetivas con sus proveedores y que serán de acceso abierto.

## PERSONAJES

### Web renovada

Así como los contratos son cada vez más especializados, regulando materias en diversos idiomas, de grandes montos y con varios estudios jurídicos negociando, así también se han especializado las páginas web.

Philippi, Yrarrázaval, Pulido & Brunner ha ido a la vanguardia: hace poco estrenó la traducción al japonés y chino de su sitio web, que se sumaron al español, inglés y alemán. ([www.philippi.cl](http://www.philippi.cl)).

Otros que se modernizaron fueron Prieto & Cia. que, junto con Porzlo, Ríos y Asociados, estrenaron una nueva gráfica y con más detalles de la historia y trayectoria del estudio.