

# Comentario sobre la doctrina del grupo de contratos y su impacto en la extensión del convenio arbitral: Hacia una teoría unificada

Rafael Gely\*

Principia No. Especial 1–2025 pp. 137-144

**Resumen:** Este trabajo ofrece un comentario crítico al artículo de María Palacios La Manna sobre la “doctrina del grupo de contratos” y su incidencia en la extensión del convenio arbitral. Partiendo de la evolución pro-arbitraje en Estados Unidos, el autor contextualiza los desafíos que surgen cuando se pretende aplicar una cláusula arbitral contenida en un contrato a disputas nacidas de contratos conexos, incluso frente a no signatarios. Aplauda el aporte metodológico de Palacios La Manna –su tipología de contratos vinculados y su matriz comparada de casos– y destaca que el eje decisivo sigue siendo la intención de las partes. Concluye señalando interrogantes sobre los límites de la extensión y su impacto en partes menos sofisticadas

**Abstract:** This paper offers a critical commentary on María Palacios La Manna’s article on the “group of contracts” doctrine and its impact on extending arbitration agreements. Drawing from the pro-arbitration evolution in the United States, the author situates the problem of applying an arbitration clause contained in one contract to disputes arising under related agreements, including situations involving non-signatories. It endorses Palacios La Manna’s methodological contribution—her typology of connected contracts and her comparative case matrix—while emphasizing that party intent remains the decisive element. The paper concludes by raising questions about the limits of extension and its potential effects on less sophisticated parties.

**Palabras Claves:** Arbitraje | Convenio arbitral | Grupo de contratos | No signatarios | Intención de las partes

**Keywords:** Arbitration | Arbitration agreement | Group of contracts | Non-signatories | Party intent

---

\* Rafael Gely es profesor en la facultad de derecho de la Universidad de Missouri. El profesor Gely obtuvo su grado en derecho y su doctorado en relaciones laborales e industriales en la Universidad de Illinois en Champaign-Urbana. El profesor Gely ha publicado más de 50 libros y artículos en revistas académicas reconocidas a nivel nacional e internacional. En la Facultad de Derecho de la Universidad de Missouri, el profesor Gely imparte cursos de derecho laboral, arbitraje laboral y resolución de conflictos, entre otros.

**Sumario: I. Introducción, II. A Manera de Trasfondo, III. Grupo de Contratos,  
IV. Reflexiones finales**

**I. Introducción**

El desarrollo de la ley de arbitraje en los EE. UU. se puede resumir acertadamente de la siguiente manera: (1) el aumento en el uso del arbitraje en todos tipos de contratos; y (2) el desarrollo de un marco legal cada vez más favorable al arbitraje. A medida que se generalizó el uso de las cláusulas arbitrales y comenzaron a surgir controversias en relación con esa expansión, la ley se adaptó revisando la doctrina existente. Los que la profesora Sara R. Cole ha denominado “litigantes gerenciales” (“managerial litigants”) presentaron nuevos argumentos legales en apoyo de sus posiciones<sup>1</sup>. Esos argumentos crearon tensiones con las doctrinas en uso, lo que requirió que los tribunales proporcionaran orientación adicional. Esta dinámica se ha repetido en varias ocasiones y de cierta manera, ha delineado el desarrollo de la ley de arbitraje en los EE.UU.

En “*La doctrina del grupo de contratos y su impacto en la extensión del convenio arbitral*”, Palacios La Manna analiza un nuevo frente en el que se está produciendo la expansión de las cláusulas compromisorias: situaciones

en las que una parte busca extender una cláusula de arbitraje que aparece en un contrato a una disputa que surge bajo un contrato diferente y que podría involucrar a una parte que no es parte del contrato que contiene la cláusula de arbitraje.

**II. A Manera de Trasfondo**

Para contextualizar la discusión, comenzamos con un breve resumen sobre el arbitraje en los Estados Unidos. El arbitraje ha sido una parte integral de la forma en que se resuelven las disputas legales desde los primeros días de la República<sup>2</sup>. Como señala la profesora Carli N. Conklin, el arbitraje procede de la tradición Inglesa (English Common Law), en donde se aceptaba el arbitraje como proceso lícito para resolver conflictos y los tribunales generalmente ejecutaban los laudos arbitrales<sup>3</sup>. Como también señala la profesora Conklin, los procedimientos de arbitraje ingleses se llevaron a América del Norte y luego se adaptaron a las circunstancias locales<sup>4</sup>. A diferencia de sus homólogos ingleses, los tribunales estadounidenses eran menos favorables a la práctica del

<sup>1</sup> Sarah R. Cole, “Managerial Litigants? The Overlooked Problem of Party Autonomy in Dispute Resolution,” 51 *UC Law SF Law Journal* 1199 (2000).

<sup>2</sup> Carli N. Conklin, “Una variedad de procedimientos, prácticas y políticas a nivel estatal: Arbitraje en América temprana,” *Journal of Dispute Resolution* (Spring 2016): 55.

<sup>3</sup> Conklin, “Una variedad de procedimientos, prácticas y políticas a nivel estatal,” 55.

<sup>4</sup> Conklin, “Una variedad de procedimientos, prácticas y políticas a nivel estatal,” 63–64.

arbitraje<sup>5</sup>. El poder judicial veía el arbitraje con sospecha y la ejecución de los laudos dictados por los árbitros no era segura<sup>6</sup>.

El proceso se arraigó en el panorama legal de los Estados Unidos hace un siglo, en 1925, con la promulgación de la Ley Federal de Arbitraje (Federal Arbitration Act o FAA por sus siglas en Inglés)<sup>7</sup>, que dejó en claro la intención del gobierno de los Estados Unidos de promover y apoyar la práctica del arbitraje. La Ley protegía el proceso de arbitraje contra la intervención judicial y contra atentados por gobiernos estatales de impedir el uso del arbitraje<sup>8</sup>.

El apoyo al arbitraje se fortaleció a principios de la década de 1960 en una serie de decisiones judiciales que implicaban el uso del arbitraje en el entorno de las relaciones laborales, es decir, el arbitraje entre empleadores y sindicatos. En esos casos, conocidos como la *Steelworkers Trilogy*, la Corte Suprema de los Estados Unidos dejó en claro que el poder judi-

cial debe ceder al proceso de arbitraje y, en general, hacer cumplir la decisión de las partes de someter una disputa a arbitraje y apoyar el laudo del árbitro cuando una parte se niega a acatar la decisión del árbitro o impugna esa decisión en los tribunales<sup>9</sup>.

La tendencia hacia la deferencia judicial al arbitraje se aceleró en las décadas de 1980 y 1990 y continúa hasta el día de hoy, a través de una serie de decisiones también de la Corte Suprema de los EE. UU. que invalidan casi todos los esfuerzos de las legislaturas estatales para dificultar la aplicación de los acuerdos de arbitraje. En una serie de casos en la década de 1980, la Corte Suprema de los Estados Unidos anuló decisiones anteriores que negaban la ejecución de acuerdos para arbitrar disputas estatutarias (*statutory claims*)<sup>10</sup>. Poco después, el Tribunal amplió este enfoque al área del derecho laboral, primero al sostener en *Gilmer v. Interstate Johnson/Lane Corp.*,<sup>11</sup> que las disposiciones de arbitraje podrían requerir la ejecución de

<sup>5</sup> Conklin, “Una variedad de procedimientos, prácticas y políticas a nivel estatal,” 63–64.

<sup>6</sup> Sabra A. Jones, “Desarrollo histórico del arbitraje comercial en los Estados Unidos,” 12 *Minnesota Law Review* 240, 247–48 (1928).

<sup>7</sup> 9 U.S.C. § 2 (2012).

<sup>8</sup> Por ejemplo, la FAA requiere que cuando un tribunal determine que las partes han acordado celebrar un acuerdo de arbitraje válido, el tribunal suspenderá todos los procedimientos y ordenará a las partes que arbitren. 9 U.S.C. § 3. La FAA también se adelanta a los intentos de los estados individuales de invalidar los acuerdos de arbitraje imponiendo a los acuerdos de arbitraje condiciones que no se imponen a otros contratos.

<sup>9</sup> *United Steelworkers v. American Manufacturing Co.*, 363 U.S. 564 (1960); *United Steelworkers v. Warrior & Gulf Navigation Co.*, 363 U.S. 574 (1960); *United Steelworkers v. Enterprise Wheel & Car Corp.*, 363 U.S. 593 (1960).

<sup>10</sup> *Mitsubishi Motors Corp. v. Soler Chrysler-Plymouth, Inc.*, 473 U.S. 614 (1985); *Shearson/American Express, Inc. v. McMahon*, 482 U.S. 220 (1987); *Rodriguez de Quijas v. Shearson/American Express, Inc.*, 490 U.S. 477 (1989).

<sup>11</sup> *Gilmer v. Interstate/Johnson Lane Corp.*, 500 U.S. 20 (1991).

disputas estatutarias y luego en *Circuit City v. Adams*<sup>12</sup>, al interpretar que la restricción de la FAA sobre “contratos de empleo” (contracts of employment) se aplica solo a los contratos de trabajo para los trabajadores en la industria del transporte como los específicamente menciona la Ley<sup>13</sup>. Como resultado de estas decisiones, los empleadores pudieron imponer acuerdos para arbitrar todas las reclamaciones relacionadas con el empleo, a la mayoría de los empleados, como condición de empleo, con excepciones limitadas. Sentencias similares siguieron en otras áreas. En el caso *Mitsubishi Motors Inc. v. Soler Chrysler-Plymouth*<sup>14</sup>, el Tribunal sostuvo que los árbitros internacionales podían decidir reclamaciones relacionadas con las leyes antimonopolio de los Estados Unidos y, en *Shearson/Am. Express, Inc. v. McMahon*<sup>15</sup>, las que surgieran en virtud de las leyes bursátiles.

Hoy en día, en los Estados Unidos, no es una exageración decir que el arbitraje es prácticamente intocable, lo que significa que hay muy pocas circunstancias en las que una corte pudiese evitar la ejecución de una cláusula arbitral y muy pocas situaciones en las que una corte pudiese negarse a ejecutar el laudo de un árbitro. La caracterización hecha por el juez de la Corte Suprema de los Estados Unidos,

Hugo Black, en el que se refirió a las disposiciones de arbitraje como contratos que estaban “por encima de todas las demás disposiciones contractuales”, ciertamente se ha convertido en verdad, con acuerdos de arbitraje adquiriendo el estatus de “super contratos” sujetos a una revisión judicial mínima<sup>16</sup>.

### III. Grupo de Contratos

El artículo de Palacios La Manna discute un nuevo frente en la expansión del uso de las cláusulas arbitrales. En particular, el artículo se enfoca en situaciones en que una parte en un contrato que contiene una cláusula de arbitraje trata de hacer valer esa disposición en una transacción derivada de un contrato separado, pero relacionado, contra otra parte que tal vez no sea signataria de ambos contratos. Este escenario crea inmediatamente una serie de preguntas y preocupaciones con respecto a la aplicabilidad de dichos contratos. En la medida en que la aplicabilidad de las disposiciones de arbitraje se basa en nociones de voluntariedad y autonomía de las partes, la aplicación de dichas disposiciones en situaciones que involucran grupos de contratos se vuelve problemática. El artículo trata de abordar algunas de esas preguntas.

---

<sup>12</sup> *Circuit City Stores, Inc. v. Adams*, 532 U.S. 105 (2001).

<sup>13</sup> *Circuit City Stores*, 532 U.S. at 119.

<sup>14</sup> *Mitsubishi Motors Corp.*, 473 U.S. 614 (1985).

<sup>15</sup> *Shearson/American Express, Inc.*, 482 U.S. 220 (1987).

<sup>16</sup> *Prima Paint Corp. v. Flood & Conklin Mfg. Co.*, 388 U.S. 395 (1967) (Black, J., dissenting).

Palacios La Manna comienza hábilmente enmarcando la discusión en el contexto de la teoría de los contratos grupales identificando de esa manera una serie de situaciones en las que, lo que podrían parecer contratos individuales separados, están relacionados sustantiva o funcionalmente. Por ejemplo, Palacios La Manna señala (1) contratos “que conviven o coexisten con la finalidad de alcanzar una meta en conjunto” como el caso de un contrato marco acompañado de acuerdos individualizados; (2) contratos “que se encuentran unidos por una relación de sustitución” como en el caso de los contratos sucesivos; y (3) contratos “que cuentan con una relación económica conjunta que los pueda unir”. De manera perspicaz, Palacios La Manna señala que la decisión sobre si varios contratos forman un “grupo,” depende en gran parte de los términos de los propios contratos, lo que pone de relieve la importancia de la redacción de los contratos. A continuación, Palacios La Manna nos recuerda que la cuestión de la intención de las partes con respecto a la aplicabilidad de las disposiciones de arbitraje siempre ha estado en el centro del desarrollo de la jurisprudencia sobre arbitraje y que invariablemente se reduce la cuestión o dinámica, a esa de determinar la intención de las partes.

Al situar la discusión sobre las cláusulas de arbitraje en el entorno de grupos de contratos, Palacios La Manna contribuye tres puntos claves. En primer lugar, ella contextualiza el debate sobre las disposi-

ciones de arbitraje. Como se señaló anteriormente, gran parte de la discusión sobre el uso generalizado del arbitraje parece implicar que las disposiciones de arbitraje son únicas y diferentes de otros tipos de disposiciones contractuales. Al situar la discusión de las cláusulas de arbitraje en el contexto de grupos de contratos, Palacios La Manna nos recuerda que, después de todo, las cláusulas de arbitraje son solo cláusulas contractuales y que, en gran medida, cuando los tribunales interpretan esas cláusulas, simplemente están haciendo lo que hacen en cualquier disputa contractual: tratar de discernir la intención de las partes. En segundo lugar, Palacios La Manna también nos recuerda que, en gran medida, la respuesta a la pregunta de si es apropiado exigir a las partes que arbitren una controversia en virtud de una cláusula de arbitraje en un contrato diferente en el que no fueron parte, se encuentra dentro de los límites de la doctrina contractual. Por último, Palacios La Manna destaca el hecho de que, en última instancia, se trata de determinar la intención de las partes, algo que normalmente hacen los tribunales en las disputas contractuales.

A continuación, Palacios La Manna procede a proporcionar una descripción muy útil de decisiones judiciales y de arbitraje de múltiples jurisdicciones relacionadas con la interpretación de las cláusulas de arbitraje en situaciones que involucran grupos de contratos. También es útil que Palacios La Manna crea una matriz de esos casos que enmarca la

discusión en dos dimensiones: la naturaleza de la relación de la parte en la disputa y el contenido de la cláusula arbitral.

En la primera dimensión, Palacios La Manna distingue entre situaciones en las que todas las partes en la controversia habían firmado los contratos que contenían la cláusula de arbitraje (es decir, disputas entre signatarios), y disputas en las que al menos una de las partes no había firmado el contrato que contenía la cláusula de arbitraje (es decir, disputas entre no signatarios). La segunda dimensión se centra en si existe una cláusula de arbitraje en cada uno de los contratos que forman el grupo y en el contenido de dichas cláusulas. En particular, Palacios La Manna distingue entre situaciones que involucran (1) un contrato con una cláusula arbitral y un contrato sin cláusula arbitral; (2) un contrato con una cláusula de arbitraje y un contrato que provee para la resolución de disputas a través del poder judicial; y (3) contratos diferentes, todos los cuales tienen cláusulas de arbitraje, pero donde los términos de las cláusulas de arbitraje pueden ser diferentes.

Con respecto a los contratos que involucran a signatarios, la discusión de Palacios La Manna muestra que es probable que los tribunales y los paneles arbitrales hagan cumplir la cláusula de arbitraje independientemente de si todos los contratos del grupo incluyen una cláusula de arbitraje y de lo que la cláusula establece

(es decir, la segunda dimensión). Este resultado no es sorprendente en el caso de los grupos en los que al menos un contrato incluye una cláusula de arbitraje y de los contratos en los que todos los contratos incluyen dicha cláusula, aunque las mismas no sean idénticas. En la primera categoría, en la que un contrato incluye una cláusula de arbitraje y el otro guarda silencio, la preferencia general hacia el arbitraje y la elección afirmativa de las partes de recurrir al arbitraje parecerían tener suficiente peso como para inclinar el resultado a favor del arbitraje. En el tercer tipo de caso, el hecho de que ambos contratos prevean cláusulas de arbitraje muestra una clara intención de las partes de someterse a arbitraje, aun si las cláusulas son contradictorias en los detalles. Los resultados de los casos resumidos por Palacios La Manna en la segunda categoría, sin embargo, son sorprendentes. En dos de los tres casos que ella analiza, los tribunales aceptaron la cláusula arbitral a pesar de que en uno de los contratos había una cláusula que permitía la revisión judicial. En el otro caso, un tribunal arbitral se negó a extender la cláusula de arbitraje al contrato que preveía la revisión judicial. Si bien la justificación no está del todo clara, parece ser el caso de que las partes decidieron intencionalmente no optar por el arbitraje al reconocer explícitamente la opción de la revisión judicial. Exigir el arbitraje en esos casos parece ser contrario a la intención de las partes.

A continuación, Palacios La Manna resume los casos que involucran a los no signatarios. Su resumen muestra que cuando se trata de no signatarios, el enfoque cambia. En particular, el enfoque cambia de un enfoque sobre la relación entre los contratos a un enfoque sobre la relación entre las partes, a lo que Palacios La Manna se refiere como “la teoría del Grupo de Empresas”. Según Palacios La Manna, esta teoría busca respetar la independencia jurídica de una entidad comercial, al mismo tiempo que reconoce que puede haber otras conexiones que justifiquen extender las disposiciones de arbitraje a un no signatario. Palacios La Manna señala, sin embargo, que tal teoría parece estar limitada al derecho francés y ha sido rechazada en otras jurisdicciones como Inglaterra y Suiza.

#### IV. Reflexiones finales

De una manera simple, pero reflexiva, el artículo de Palacios La Manna proporciona un marco sólido para comprender situaciones que involucren cláusulas arbitrales incluidas en grupos de contratos. Como se señaló anteriormente, al fundamentar la discusión en la teoría de los grupos de contratos, Palacios La Manna nos recuerda que, si bien las cláusulas de arbitraje tienden a recibir mucha atención, en su esencia, son solo cláusulas contractuales, que en gran medida se rigen por los principios tradicionales del derecho contractual. Su artículo también proporciona un marco útil para analizar diferentes tipos de situaciones que involucren grupos de contratos. El marco

que ella usa para examinar las varias decisiones de tribunales sugiere que, en aplicación de los principios del derecho contractual, los tribunales y los paneles arbitrales se han sentido generalmente cómodos con la extensión de las cláusulas de arbitraje a todos los contratos que forman un grupo de contratos, ciertamente en el caso de los signatarios e incluso en el caso de los no signatarios, al menos cuando aplican el derecho francés.

El artículo de Palacios La Manna proporciona una base sólida para aquellos interesados en comprender mejor la extensión de las cláusulas de arbitraje en casos que involucren grupos de contratos. Como es el caso con trabajos académicos de alta calidad, el trabajo de Palacios La Manna incita preguntas importantes que pudiesen explorarse en trabajos futuros. Dos de estas preguntas creo que son de interés particular.

En primer lugar, ¿qué ocurriría si una parte trata de extender una disposición de arbitraje tal vez fuera de los parámetros identificados por Palacios La Manna, tal como es el caso de la aplicación de una disposición contra un no signatario cuando la relación entre el grupo de entidades es débil o mínima? ¿Deben los tribunales hacer cumplir la disposición de arbitraje en esos casos? Palacios La Manna parece sugerir que las cortes estarían dispuestas a este tipo de extensión. Pero, ¿existe algún límite?

En segundo lugar, en general los ejemplos que Palacios La Manna provee involucra todo contrato en el cual las partes son entidades comerciales sofisticadas en transacciones contractuales complejas. En ese contexto, la tendencia a adoptar un principio general de ampliación de las cláusulas de arbitraje es entendible. Sin embargo, ¿se mantiene el principio en situaciones en las que una de las partes es menos sofisticada o alguien que no tiene experiencia en estos contratos (lo que en inglés se refiere como un “non-repeat player”)? Más claramente, ¿se aplica el principio a las transacciones entre empresas y consumidores o entre empleadores y empleados? Este es un problema que ha preocupado a la ley de arbitraje de EE. UU. durante años y las transacciones que involucran contratos grupales podrían ser otra expansión en ese frente.