
Tendencias en Arbitraje Internacional

Bullard Falla Ezcurra +

Presentación

Lo esencial del arbitraje es su capacidad de cambiar. Esa capacidad crea una paradoja: un cambio que crea estabilidad.

Cuando en el año 2017 BFE+ publicó por primera vez “Tendencias en el Arbitraje Internacional” buscamos “filmar” ese cambio. Y decimos filmar y no retratar, por que la intención de Tendencias no es tomar una fotografía fija y estática. Queremos captar ese movimiento que hace al arbitraje esa institución maravillosamente resiliente a las fuerzas que tratan de frenarlo.

El propósito no es alcanzarles una típica revista con una simple colección de artículos. Como en las ediciones anteriores, el esfuerzo es identificar lo que se viene en base a lo que ya está pasando. Perseguimos entender no como es el arbitraje, sino como cambia y en que se convertirá. Desde entender como el arbitraje de inversión se transforma para responder a las presiones de cambio que buscan deslegitimarlo, contemplar cómo se sigue diversificando para cubrir aspectos tan aparentemente ajenos como la tributación, como países como el Perú parecen estar dejándose atrapar en un remolino de casos o como las controversias de construcción, quizá una de las áreas más dinámicas pero a la vez complejas del arbitraje, responden con ajustes a los mecanismos que usan para resolver disputas.

Esta edición aparece además en medio de los esfuerzos de BFE+ de acompañar la vocación del arbitraje de desafiar el inmovilismo, y hacernos así cómplices de su contante cambio. Consolidando nuestro proyecto de internacionalización, anunciamos la apertura de nuestras oficinas en Madrid. Nuestra intención es ser parte de esa “tendencia” en el arbitraje a no quedarse parado. Buscamos, desde España, una sede que se mueve hacia atraer arbitrajes, sobre todo en español, proyectarnos hacia Latinoamérica, una de las regiones arbitrales más dinámicas del mundo. Esperamos, así, no solo analizar las tendencias, sino ser parte de ellas.



Alfredo Bullard

Socio Solución de Controversias
Bullard Falla Ezcurra +



Huáscar Ezcurra

Socio Solución de Controversias
Bullard Falla Ezcurra +

Contenido

—
Pág.

04 →

Arbitraje de Inversiones.
Apuesta por la celeridad
y transparencia

—
Pág.

07 →

Más Allá del Laudo.
Cómo aprovechar mejor
la jurisprudencia sobre
protección de inversiones

—
Pág.

09 →

Cómo seguir tropezando
con la misma piedra: Perú
y el informe CIADI 2022

—
Pág.

11 →

Up and coming: Los
Dispute Boards

—
Pág.

14 →

La construcción en
emergencia: Arbitrajes
de emergencia en
casos de construcción

—
Pág.

17 →

El arbitraje y la tributación

Arbitraje de Inversiones. Apuesta por la celeridad y transparencia

Los procedimientos para la resolución de disputas entre inversores y Estados receptores de la inversión han sido objeto de críticas e intentos de reforma durante los últimos años. Así, en ediciones pasadas de nuestro Reporte sobre Tendencias en el Arbitraje Internacional reseñábamos las propuestas de reforma del Grupo de Trabajo III de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) al Sistema de Solución de Controversias entre Inversionistas y Estados¹.

Al respecto, aquel Grupo de Trabajo continúa realizando sesiones para discutir las diversas reformas propuestas. El último periodo de sesiones -42o- se llevó a cabo entre el 14 y 18 de febrero de 2022 y en este se discutió (i) el Proyecto de Código de Conducta y sus medios de aplicación y cumplimiento², (ii) la creación y características de un Centro de Asesoramiento³, y (iii) el procedimiento de selección y nombramiento de los miembros de los tribunales que podrían conformar el Mecanismo Multilateral Permanente⁴.

Sin perjuicio de ello, **el proceso de reforma que calculamos tendrá más impacto en el año 2022 es el emprendido por el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)** respecto a sus reglamentos y reglas, cuya propuesta final ha sido aprobada el pasado 21 de marzo de 2022 y entrará en vigor el 1 de julio del mismo año⁵.



Arom Herrera

Asociado Solución de Controversias

E-mail: aherrera@bullardfallaezcurra.com

La importancia del CIADI

El CIADI es el foro más importante para la resolución de disputas entre inversores y Estados. Este nace, a través de la conclusión del Convenio sobre Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados (Convenio CIADI) en 1965, como un foro neutral para administrar las disputas entre inversionistas y Estados receptores de la inversión⁶.

El CIADI es particularmente importante cuando la controversia inversor-Estado deviene en un arbitraje, aunque el CIADI también incluya procedimientos de mediación. Si bien no es el único foro y no todos los Estados del mundo son parte de su Convenio, la mayoría de los casos son llevados a su jurisdicción⁷.

A la fecha, el Convenio cuenta con 164 Estados Signatarios, 155 Estados Contratantes y en su último año fiscal⁸ ha administrado 332 casos con una cifra récord de 70 nuevos

1. Pejnovic, Milan (2020). Arbitraje de Inversiones 2.0. La CNUDMI y el futuro del Sistema de Solución de Controversias Inversionista-Estado (SCIE). En: Tendencias en el Arbitraje Internacional. Edición 2020. Bullard Falla Ezcurra, pp. 22-24.

2. A/CN.9/WG.III/WP.208. A/CN.9/WG.III/WP.209.

3. A/CN.9/WG.III/WP.212. A/CN.9/WG.III/WP.212/Add.1.

4. A/CN.9/WG.III/WP.213.

5. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones. El Consejo Administrativo del CIADI aprueba las Enmiendas a las Reglas y Reglamentos del CIADI. <https://bit.ly/3UGFU3>.

6. United Nations Conference on Trade and Development (2014). Investor-State Dispute Settlement. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements II, p. 24. <https://bit.ly/3REY2TJ>. El Convenio entró en vigor un año después, el 14 de octubre de 1966, 30 días después de la ratificación por parte de los primeros 20 Estados.

7. Dolzer, Rudolf y Schreuer, Cristoph (2008). Nature, Evolution and Context of International Investment Law. Principles of International Investment Law. En: Oxford University Press, pp. 222-225.

8. Del 1 de julio de 2020 a 30 de junio de 2021.

procedimientos⁹. Incluso, los comentaristas recomiendan este mecanismo y foro como el más apropiado para las disputas de inversiones¹⁰.

Enmiendas a las reglas del CIADI

Las reglas que rigen los procedimientos administrados por el CIADI son dictadas por su Consejo Administrativo¹¹ con la finalidad de que se mantengan flexibles y puedan ser enmendadas¹². Estas fueron adoptadas en 1967 y, desde aquel momento, han existido cinco rondas de enmiendas. Mientras que la penúltima entró en vigor en abril de 2006¹³, recientemente se ha finalizado la quinta ronda, cuya propuesta fue aprobada el 21 de marzo de 2022 y entrará en vigor el 1 de julio de 2022¹⁴.

Este quinto proceso inició en octubre de 2016 e incluyó la publicación de 6 Documentos de Trabajo que incorporaron sugerencias tanto de los Estados Contratantes como del público en general¹⁵. Las recomendaciones se realizaron tanto para los procedimientos regidos por el Convenio CIADI como para aquellos regidos por el mecanismo complementario, los de mediación y los de comprobación de hechos, con la finalidad de modernizar, simplificar y agilizar las reglas utilizando

la tecnología de la información y aumentado la transparencia, con base en la experiencia adquirida de los casos administrados bajo las antiguas reglas¹⁶.

Las variaciones más resaltantes debido a su importancia en la práctica son aquellas relacionadas con los procedimientos regidos por el Convenio CIADI y, dentro de estas, las relacionadas al Reglamento de Arbitraje. En efecto, las enmiendas a este Reglamento proponen una multiplicidad de cambios observable desde la variación en el número total de reglas: 86 frente a las 56 anteriores -actuales hasta el 30 de junio de 2022-.

Principales cambios relacionados con la celeridad

En primer lugar, uno de los cambios que resalta por su relación con la celeridad y simplificación de los procedimientos es la adopción obligatoria de medios electrónicos para la presentación de los documentos. Las antiguas reglas disponían la obligatoriedad de la presentación de los documentos originales con copias suficientes¹⁷.

Sin embargo, los sucesos transcurridos en los últimos años nos han enseñado -a la fuerza- la importancia de hacer uso de la tecnología. De hecho, en marzo del 2020, el CIADI instauró la presentación electrónica de documentos como procedimiento estándar, aunque se trataba de una obligación de “promover” aquel uso¹⁸. Con las enmiendas, todos los documentos deberán presentarse de forma electrónica salvo disposición

9. CIAR Global (2021). Los números de arbitraje de inversiones CIADI del último año. [HTTPS://BIT.LY/3RDOWJE](https://bit.ly/3RDOWJE). Véase también, Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones, 2021 Informe Anual. [HTTPS://BIT.LY/3AOEJYY](https://bit.ly/3AOEJYY).

10. Reinisch, August (2003). Selecting the Appropriate Forum. International Centre for Settlement of Investment Disputes. Dispute Settlement. United Nations Conference on Trade and Development, p. 7. [HTTPS://BIT.LY/3ABAHSQ](https://bit.ly/3ABAHSQ).

11. Artículo 6(1)(c) del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados.

12. Schreuer, Christoph; Malintoppi, Loretta; Reinisch, August y Sinclair Anthony (2009). The ICSID Convention. A commentary. Second Edition. En: Cambridge University Press, p. 23. Los comentaristas señalan que la razón por las que no se incluyeron como parte integrante del Convenio fue, justamente, en razón de la flexibilidad.

13. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones. Acerca de las Enmiendas del CIADI. [HTTPS://BIT.LY/3BLIWG9](https://bit.ly/3BLIWG9)

14. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones. El Consejo Administrativo del CIADI aprueba las Enmiendas a las Reglas y Reglamentos del CIADI. [HTTPS://BIT.LY/3OSVPBW](https://bit.ly/3OSVPBW)

15. Id.

16. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones. El Consejo Administrativo del CIADI aprueba las Enmiendas a las Reglas y Reglamentos del CIADI. (“Las enmiendas a las Reglas del CIADI constituyen un enorme paso adelante para mejorar la resolución de disputas internacionales” dijo David Malpass, Presidente del Grupo Banco Mundial y Presidente del Consejo Administrativo del CIADI, “Las reglas enmendadas simplifican los procedimientos permitiendo mayor acceso y eficacia, aumentando la transparencia, y mejorando la divulgación de información, con el objetivo final de facilitar la inversión extranjera y el crecimiento económico.”) [HTTPS://BIT.LY/3UQB21E](https://bit.ly/3UQB21E).

17. Regla 23 de las Reglas de Arbitraje. Copias de los documentos.

18. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones. [HTTPS://BIT.LY/3NME33T](https://bit.ly/3NME33T).

distinta del Tribunal bajo circunstancias especiales¹⁹.

En segundo lugar, las enmiendas incluyen la posibilidad de llevar el procedimiento bajo un modelo con plazos acelerados denominado “Arbitraje Expedito”²⁰. Así, bajo este mecanismo, que también incluye límites a la extensión de los memoriales de demanda, contestación, réplica y dúplica²¹, un arbitraje podría durar aproximadamente 520 días desde la notificación de la decisión de proceder conforme a dichas reglas hasta la emisión de un laudo²². Además, el modelo es altamente flexible en la medida que permite cambiar al modelo regular o viceversa en cualquier momento. De esta manera, estas nuevas reglas podrían facilitar el acceso al mecanismo a inversionistas más pequeños o con conflictos de no tan elevada dificultad.

Principales cambios relacionados con la transparencia

Una primera modificación dirigida a una mayor transparencia es la relacionada con el financiamiento por terceros. El denominado Third-Party Funding es un fenómeno mediante el cual un tercero que no es “parte de la controversia” financia la solución de la misma a través de los mecanismos establecidos con la finalidad -comúnmente- de obtener un rédito de la conclusión o decisión favorable (un porcentaje de la ganancia). En los últimos años, este mecanismo ha ido ganando terreno y aquello ha generado, además, controversias respecto de la

obligación -o no- de revelar aquella situación²³. Las enmiendas resuelven esta situación al establecer una obligación de revelar el financiamiento por terceros²⁴.

Otro cambio abarca la publicación de laudos y decisiones sobre anulación. Si bien el Convenio dispone la necesidad del consentimiento de las partes para la publicación del Laudo²⁵, las enmiendas establecen una presunción de consentimiento si ninguna parte objeta la publicación dentro de los 60 días siguientes a la recepción del documento²⁶. De esta manera, se instauraría un régimen de silencio positivo para facilitar la publicidad y transparencia de estos procedimientos, atacando así las críticas que continúa sufriendo el Sistema de Solución de Controversias Inversionista-Estado.

“Uno de los cambios que resalta por su relación con la celeridad y simplificación de los procedimientos es la adopción obligatoria de medios electrónicos para la presentación de los documentos”.

23. Véase, por ejemplo, Von Goeler, Jonas (2016). Disclosure of Third-Party Funding in International Arbitration Proceedings. Third-Party Funding in International Arbitration and its Impact on Procedure. En: Kluwer Law International, p. 125-162.

24. Propuesta de Enmiendas. Regla 14 de las Reglas de Arbitraje. (“Notificación de Financiamiento por Terceros. (1) Una parte presentará una notificación por escrito revelando el nombre y la dirección de cualquier tercero de quien la parte, directa o indirectamente, haya recibido fondos para la interposición de, o defensa en un procedimiento a través de una donación o una subvención, o a cambio de una remuneración dependiente del resultado del procedimiento (“financiamiento por terceros”). Si el tercero que proporciona el financiamiento es una persona jurídica, la notificación deberá incluir los nombres de las personas y entidades que poseen y controlan dicha persona jurídica”).

25. Artículo 48(5).

26. Propuesta de Enmiendas. Regla 62 de las Reglas de Arbitraje. (“Publicación de Laudos y Decisiones sobre Anulación. (1) El Centro publicará todo laudo, decisión suplementaria sobre un laudo, de rectificación, de aclaración, y de revisión de un laudo y toda decisión sobre anulación, con el consentimiento de las partes. (2) Las partes podrán consentir en la publicación del texto completo o en una versión acordada con supresiones de texto de los documentos a los que se refiere el párrafo (1). (3) Se presume el consentimiento para publicar los documentos a los que se refiere el párrafo (1) si ninguna de las partes objeta por escrito a dicha publicación dentro de los 60 días siguientes al envío del documento [...]”).

19. Propuesta de Enmiendas. Regla 4 de las Reglas de Arbitraje.

(“Método de presentación. (1) Un documento que debe presentarse en un procedimiento se presentará al Secretario General, quien acusará recibo del mismo. (2) Los documentos se presentarán de manera electrónica. En circunstancias especiales, el Tribunal podrá ordenar que los documentos también sean presentados en un formato diferente.”).

20. Propuesta de Enmiendas. Reglas 75-86.

21. Propuesta de Enmiendas. Reglas 81.1.

22. Propuesta de Enmiendas. Reglas 75-81. (“Este cálculo incluye los máximos de 20 días para el nombramiento de un árbitro único o 40 días para el nombramiento de un tribunal de tres miembros, 10 días para la aceptación del árbitro nombrado, 30 días para la primera sesión del Tribunal, 60 días prorrogables por 30 días para la presentación del memorial de demanda y el mismo plazo para la presentación del memorial de contestación, 40 días para la presentación de la réplica y el mismo plazo para la presentación de la dúplica, 60 días para la celebración de la audiencia y 120 días para el dictado del laudo”).

Más allá del Laudo. Cómo aprovechar mejor la jurisprudencia sobre protección de inversiones

La empresa donde trabaja ha anunciado sus planes para expandirse a nuevos mercados y usted ha sido elegido para encabezar la primera oficina en la República de Ulomontia. Si acepta, en solo unas semanas estará con su familia en un avión rumbo a un país lejano, con otras costumbres, otro idioma, otra vida.

Emocionado, pero a la vez nervioso, tiene muchas preguntas. Entre ellas, si la oferta incluye acomodarlo en Ulomontia. “¡De todas maneras!” –le dice el CEO– “Vaya sin cuidado, que el cargo le viene con casa, auto y colegio para sus hijos”.

“Solo hay una cosa...” –agrega– “El barrio que le hemos conseguido es tanto particular. Los secuestros y asaltos a mano armada están a la orden del día. ¡Pero no se preocupe! El gobierno tiene un fondo para compensar a las víctimas de la inseguridad. Si algo les pasa a usted o sus hijos, pues demanda los daños. Y si gana, cobra. Es un país serio, siempre pagan lo que deben”. ¿Aceptaría?

En la vida real, algunos Estados se parecen a Ulomontia. No respecto del crimen, pero sí en la protección de las inversiones. Aunque son parte de numerosos tratados sobre la materia, en la práctica no garantizan ser lugares seguros para invertir. Prometen a que no habrá tratos arbitrarios ni expropiaciones ilegítimas, pero sus políticos y funcionarios continúan practicándolos. En los hechos, la promesa se reduce a que los inversionistas podrán cobrar las indemnizaciones a las que tuvieran derecho, si le ganan en un millonario arbitraje internacional.

Esta situación puede parecer “preferible a nada”, pero no es lo que nadie desea. Por un lado, no es lo que los inversionistas quieren. Al igual que una persona buscando un barrio para vivir, uno donde no asalten a su familia es naturalmente



Daniel Masnjak

Asociado Solución de Controversias

E-mail: dmasnjak@bullardfallaezcurra.com

preferible a otro donde los asalten, pero donde, quizá, cobren una indemnización. Esta razón de sentido común tiene correlato en la data. En 2020, por ejemplo, la encuesta de Queen Mary University of London sobre la percepción de los inversionistas respecto de la solución de controversias inversionista-Estado identificó que 83-84% consideraba que la predictibilidad y estabilidad del sistema legal eran los factores más decisivos al invertir en un país. Solo 68% pensaba lo mismo sobre la disponibilidad de mecanismos de solución de controversias inversionista-Estado (como el arbitraje de inversiones)²⁷.

Por otro lado, tampoco es deseable para los Estados. La razón para celebrar un tratado de protección de inversiones no es exponerse a pagar indemnizaciones millonarias. El objetivo es atraer inversionistas para que sus coloquen sus recursos en el país y contribuyan al bienestar.

Si el Estado no adopta medidas para implementar en los hechos las garantías a las que se compromete, perderá competitividad como destino de inversiones y su sistema de protección será más una fuente de cargas que de beneficios.

²⁷. Queen Mary University y Corporate Counsel International Arbitration Group (2020) QMUL-CCIAG Survey: Investors' Perceptions of ISDS. Mayo 2020, p. 8.

Finalmente, tampoco es deseable para los inversionistas locales y ciudadanos en general. Primero, porque un Estado que incumple los estándares de un tratado de protección de inversiones (como la transparencia, la prohibición contra la arbitrariedad, etc.) es un Estado que probablemente hace lo mismo con sus ciudadanos. Segundo, porque ello implica una situación de inequidad, donde nacionales y extranjeros son potenciales víctimas del Estado, pero solo los últimos pueden obtener una reparación en un arbitraje internacional.

Para superar esta situación, es importante que la política pública de promoción de inversiones complemente la indemnización de los incumplimientos con la prevención. Salvando las distancias, ello implica seguir una lógica similar a la que tienen las garantías de no repetición en el Sistema Interamericano de Derechos Humanos, las cuales obligan al Estado responsable de vulnerar un derecho humano a adoptar reformas que corrijan las causas estructurales que favorecieron dicha violación, para evitar que se repita en el futuro²⁸.

Los tribunales arbitrales que resuelven casos sobre inversiones no pueden ordenar que los Estados ese tipo de reformas estructurales.

Sin embargo, es el propio Estado quien motu proprio puede y debe estar al día con los estándares mínimos de transparencia, coherencia,

prohibición de la arbitrariedad, entre otros, que se reconocen en la jurisprudencia sobre inversiones, y a partir de ello evaluar la mejor forma de que su estructura administrativa los interiorice.

Las instituciones que se han construido para la protección de las inversiones extranjeras son, en el fondo, garantías mínimas de un Estado de Derecho, parte del Bien Común. Cuando están vigentes y son respetadas, todos se benefician. Cuando se incumplen, en cambio, son una señal de alerta que debe motivar una evaluación más allá del laudo. De lo contrario, se perjudica la credibilidad del país y, a la larga, de su capacidad para contribuir al bienestar.

- Es importante que la política pública de promoción de inversiones complemente la indemnización de los incumplimientos con la prevención.

28. Londoño Lázaro, M.C. y M. Hurtado (2017), Las garantías de no repetición en la práctica judicial interamericana y su potencial impacto en la creación del derecho nacional, Bol. Mex. Der. Comp. Vol. 50, No. 149, Ciudad de México, p. 730 ("La práctica interamericana ha sido vanguardista en el sentido de intentar maximizar la función preventiva del derecho con el uso de estas medidas; de hecho, la jurisprudencia de este siglo demuestra el interés por explorar las posibilidades que se tienen desde los [Estados] para configurar condiciones sociales generales más a tono con los requerimientos de la justicia en materia de DDHH, y no sólo para responder a las exigencias de la justicia en los casos individuales. Estas características de las GNR explican por qué su finalidad no es reparar integralmente a las víctimas -como a veces se juzga-, sino eliminar de manera directa una alegada deficiencia estructural del Estado para prevenir violaciones repetitivas (hacia el futuro) de los derechos humanos.").

Cómo seguir tropezando con la misma piedra: Perú y el informe CIADI 2022

Desde 1967, el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial publica periódicamente informes que recopilan la información y estadísticas de las controversias administradas por el Centro. La versión más reciente fue publicada a inicios de este 2022 reflejando la actividad del Centro durante el 2021. El Perú ha sido un país que ha tenido un preocupante protagonismo desde hace ya varios años, y en el 2022 la situación no ha cambiado.

Es particularmente llamativo que un porcentaje importante del total de casos (23%) se hayan planteado en contra de Estados sudamericanos²⁹, lo que en líneas general muestra una mejora respecto al 32% que el Centro registró el año pasado para América del Sur³⁰.

Sin embargo, a pesar de esta aparente mejora a nivel regional, el análisis se torna preocupante cuando se analiza específicamente la situación del Perú. Históricamente, el Perú ocupa el tercer lugar como el Estado con mayor número de demandas de inversiones en Latinoamérica, acumulando un total de 39 casos en su contra, detrás de Venezuela con 50 y Argentina con 56³¹.

No obstante, en el 2021, del total de 15 casos registrados en contra de Estados sudamericanos, 9 fueron presentados contra el Perú (el 60% de los casos)³².



Rodrigo La Rosa

Asociado Solución de Controversias

E-mail: rlarosa@bullardfallaezcurra.com

Esto le ha dado al Perú el indeseable título del “Estado más demandado del mundo” durante el 2021, siendo sus inmediatos perseguidores países como Egipto, Congo o México con 3 casos cada uno (un tercio de los registrados por Perú)³³.

Un factor importante para entender esta estadística es que en el Perú es usual que los contratos celebrados con entidades públicas contengan cláusulas que deriven sus controversias al CIADI. Esto hace que muchas veces las controversias que se inician contra el Perú deriven de un contrato y no de un instrumento internacional, como un tratado bilateral de inversiones. Sin embargo, dos puntos deben anotarse. Primero, la estadística del 2021 demuestra que, de los 9 casos registrados por el Perú, 5 son fueron iniciados bajo tratado mientras que 4 fueron por contrato³⁴. Es decir, con dichos 5 casos Perú se encuentra igual en la cima del mundo respecto a casos de inversiones iniciados en su contra. Segundo, si bien una controversia contractual principalmente se centra en discusiones comerciales y no de derecho internacional, en el Perú los contratos que celebran las entidades públicas incluyen a los llamados Contratos de Estabilidad, los cuales muchas veces contractualizan obligaciones internacionales como la no discriminación a las inversiones extranjeras o el trato justo y equitativo. Por ello, los casos contractuales,

³³. The ICSID Caseload – Statistics, p. 24.

³⁴. Estos casos fueron iniciados por Enagás Internacional S.L.U., VINCI Highways SAS and VINCI Concessions SAS, Kaloti Metals & Logistics, LLC Telefónica S.A., y Quanta Services Netherlands B.V.

²⁹. El 23% de todos los casos registrados durante el 2021 fueron planteados en contra de Estados latinoamericanos, siendo esta la segunda región más demandada en el mundo, a la par de Europa del Este & Asia Central (también con 23%), y solo por debajo de África Subsahariana (con el 15% del total de casos). The ICSID Caseload – Statistics, 2022-1, CIADI, p. 24. <https://bit.ly/3UQALVZ>.

³⁰. The ICSID Caseload – Statistics, p. 23.

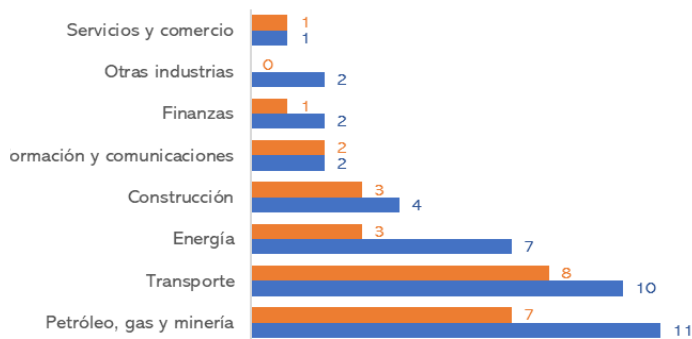
³¹. Ver data general presentada por el CIADI en su página web. <https://bit.ly/3YIV2Z9>.

³². The ICSID Caseload – Statistics, p. 24.

para el caso del Perú, deben ser analizados caso por caso para entender si los mismos implican una discusión sobre afectación de inversiones.

Los Sectores más demandados

Para comprender mejor el problema, vale la pena dar una mirada a los sectores en donde el Perú ha sido más demandado en los últimos años³⁵:



Como se puede ver, el sector que históricamente ha formulado más demandas en contra del Estado peruano ha sido el sector de petróleo, gas y minería. De los 39 casos presentados históricamente contra el Estado, 11 se refieren a este sector. En segundo lugar, se encuentra el sector transporte, seguido por el sector energía y luego por el sector construcción. En la práctica, estos sectores han sido aquellos en donde se ha cuestionado durante mucho tiempo una falta de estabilidad y predictibilidad de las autoridades de turno. De hecho, en el último año el Perú y sus representantes no ha podido manejar de forma asertiva la conflictividad alrededor del proyecto minero Las Bambas lo que generó su paralización en más de dos oportunidades en solo año³⁶, causando pérdidas de USD 9.5M por día.

Más notorio aun es que esta tendencia se ha mantenido en el tiempo. Si tomamos en cuenta el

³⁵. Tabla de elaboración propia. Información recopilada de la base de datos del CIADI.

³⁶. Ver <https://bit.ly/3OODVQH>.

periodo de los últimos 5 años se puede apreciar que, salvo algunas variaciones menores, la tendencia general se mantiene. Los sectores más demandados siguen siendo petróleo gas y minería, y transporte. Adicionalmente, del total de 39 casos presentados contra el Estado peruano históricamente, en los últimos 5 años se han presentado 25; es decir, casi un tercio del total de casos presentados en contra del Estado peruano se registraron entre el 2016 a la fecha.

Posibles problemas futuros

Hasta este momento se ha descrito la situación actual del Perú, sin embargo, existen escenarios por venir que pueden incrementar la problemática si no son manejadas adecuadamente. Sectores como el de energía, petróleo y gas pueden fácilmente llegar a ser afectados por las nuevas tendencias a regular cambios de las matrices de energía en los distintos mercados del mundo producto de acuerdos internacionales en el marco de la lucha del cambio climático (i.e. Acuerdo de París). Por ejemplo, las compañías RWE y Uniper en 2021 iniciaron arbitrajes de inversiones contra los Países Bajos por sus regulaciones prohibiendo el uso de carbón para la producción de electricidad³⁷. Una situación similar se ve en Chile³⁸.

De forma más tangible, el Perú puede llegar a ser peligroso en el mediano plazo para las inversiones nacionales y extranjeras si alcanzaran a concretar los cambios propuestos a la Constitución Política del Perú en sus capítulos relacionados con la participación del Estado en la economía, la intangibilidad de los contratos o el otorgamiento de garantías³⁹.

³⁷. S. Putter, The Netherlands Coal Phase-Out and the Resulting (RWE and Uniper) ICSID Arbitrations, Kluwer Arbitration Blog. <https://bit.ly/3ONPJUN>.

³⁸. Ver <https://bit.ly/3YINNHS>.

³⁹. En este sentido se pueden ver en los más de 14 proyectos de ley presentados por distintos partidos políticos con propuesta de modificación de la Constitución Política del Perú (Por ejemplo: 1680/2021-CR, 1641/2021-CR, 1681/2021-CR, 1675/2021-CR, 1682/2021-CR, 1642/2021-CR, 1653/2021-CR, 1683/2021-CR, 1656/2021-CR, 1684/2021-CR, 1676/2021-CR, 1685/2021-CR, 1657/2021-CR, 1660/2021-CR).

Y hablamos de peligrosidad porque muchas de las propuestas buscan, por ejemplo, eliminar la restricción a que el Estado pueda modificar contratos privados o un cambio en el rol subsidiario del Estado sin tomar en cuenta los esquemas de inversión en donde ya existen inversionistas extranjeras.

Tarea Pendiente

Motivaciones políticas populistas, falta de análisis del impacto de cambios regulatorios o desconocimiento de las garantías internacionales otorgadas a los inversionistas son algunos de los factores que explican el aumento de demandas en contra del Estado peruano. El corto plazo no parece presentar un cambio en esta problemática, pero esperamos que las autoridades peruanas recojan el mensaje que los datos vienen arrojando desde el 2016.

Up and coming: Los Dispute Boards

Un proyecto de construcción exitoso –que se ejecuta dentro del plazo, presupuesto asignado y sin conflictos–, requiere que el contratista y el propietario cooperen y se comuniquen. Lamentablemente, la industria de la construcción tiende a comportarse de forma antagónica. En lugar de que prime la cooperación y comunicación, la relación entre las partes del contrato se caracteriza por ser conflictiva⁴⁰.

Origen

Ante ello, los Dispute Boards precisamente nacen como un mecanismo enfocado en promover la cooperación y comunicación entre las partes, acompañándolas a lo largo del proyecto para promover la cooperación entre ambas ante la existencia de un problema, evitando que estos escalen y se vuelvan diferencias inmanejables que paralizen el desarrollo del proyecto.

Estos fueron inicialmente utilizados en proyectos de construcción de gran magnitud en los Estados Unidos. Luego, su uso aumentó cuando en 1999 la

⁴⁰. Para hacer frente a este problema, en 1978 el Comité Nacional de Tecnología en Túneles (NCTT) de los Estados Unidos recomendó incluir en la ejecución de los proyectos de construcción a un comité asesor imparcial que acompañe a las partes a lo largo de todo el proyecto. Este estaría enfocado en promover la cooperación entre ambas ante la existencia de un problema, evitando que estos escalen y se vuelvan diferencias inmanejables entre las partes que paralizen el desarrollo del proyecto. Uno de los factores significativos en esta relación conflictiva era la percepción que el contratista tenía sobre el rol del ingeniero en el contrato; pues consideraba que el ingeniero no ejercía un rol imparcial, sino que tendía a favorecer al propietario con sus decisiones sobre el proyecto. Este fue uno de los hallazgos que encontró el Subcomité de Prácticas de Contratación del Comité Nacional de Tecnología en Túneles (NCTT) de los Estados Unidos en un estudio realizado entre 1973 y 1974. Ver: US National Committee on Tunneling Technology Assembly of Engineering National Research Council. Better Management of Major Underground Construction Projects, National Academy of Sciences. Washington DC, 1978.



Jimena de la Villa

Asociada Solución de Controversias



Sophia Gonzales

Asociada Solución de Controversias

E-mail: sgonzales@bullardfallaezcurra.com

Federación Internacional de Ingenieros (FIDIC⁴¹) decidió incorporarlos en sus tres modelos de contratos estandarizados, el Libro Rojo⁴², Amarillo⁴³ y Plata⁴⁴. En estos, se adoptó el concepto de Dispute Adjudication Board como el primer paso para la solución de disputas, al que le seguía una etapa de acuerdo amistoso y, finalmente, un arbitraje.

Actualmente, los Dispute Boards⁴⁵ son definidos como un panel permanente, integrado por una o tres personas, quienes generalmente se establecen desde el inicio de la obra por acuerdo de las partes y las ayudan a evitar o solucionar cualquier diferencia o disputa que surja entre ambas durante la implementación del contrato⁴⁶.

⁴¹. FIDIC es la Federación Internacional de Ingenieros Consultores, es un organismo internacional fundado en 1913 para promover e implementar metas estratégicas de consulta en la industria de la ingeniería, diseminar información de interés para sus miembros y publica formas de contratos con estándares de calidad. Actualmente está conformada por 100 países miembros.

⁴². Condiciones de Contratación para la Construcción.

⁴³. Condiciones de Contratación para el Proyecto y Obra.

⁴⁴. Condiciones de Contratación para los Proyectos EPC/ Llave en Mano.

⁴⁵. También llamados Mesas o Juntas de Resolución de Conflictos.

⁴⁶. International Chamber of Commerce. "A Dispute Board ("DB") is a standing body composed of one or three DB Members. Typically set up upon the signature or commencement of performance of a mid- or long-term contract, they are used to help parties avoid or overcome any

Tipos

Estos pueden ser adoptados bajo sus diferentes tipos (a) Dispute Review Board (DRB), que es una Junta de Revisión de Disputas que se encarga de dar recomendaciones no vinculantes a las partes; (b) Dispute Adjudication Board (DAB), que es una Junta de Resolución de Disputas que se incorpora al proyecto para emitir decisiones que son vinculantes para las partes; y, Combined Dispute Board (CDB) que es un modelo híbrido entre la Junta de Resolución de Disputas y la Junta de Revisión de Disputas que, a decisión de las partes, emite recomendaciones o decisiones vinculantes⁴⁷.

Además de decidir el tipo de decisión que emitirá el Board, las partes también deben escoger el momento en el que este se introducirá al proyecto. Mientras que el (i) Standing Board, acompaña a las partes desde el inicio hasta el final de la obra; el (ii) Ad Hoc Board, únicamente participa cuando las partes tienen una controversia específica que deciden someter a su conocimiento.

Trending Topics: Dispute Boards

Actualmente, los Dispute Boards son uno de los mecanismos preferidos por la industria de la construcción para prevenir y solucionar conflictos. En el estudio realizado por la Dispute Resolution Board Foundation (DRBF), en el que se analizaron a gran escala de todos los Dispute Board conocidos, expresando su costo como porcentaje del proyecto total; se descubrió que, en los casos con pocas disputas, el costo llegaba a solo 0.05%, mientras que en aquellos con muchas disputas llegaba al 0.25%.

disagreements or disputes that arise during the implementation of the contract. Although commonly used in construction projects, DBs are also effective in other areas. These areas include research and development; intellectual property; production sharing and shareholder agreements". [HTTPS://BIT.LY/3BFTAHB](https://bit.ly/3BFTAHB).

⁴⁷. Chern, Cyril (2015). Dispute Boards Practice and Procedure, p. 2.

En conclusión, la DRBF sostuvo que el costo promedio de utilizar un Dispute Board era solo el 0.15% de los costos del proyecto, "lo que se compara muy favorablemente con el costo de litigio o arbitraje"⁴⁸.

Esta popularidad se reafirma con la encuesta elaborada por The Queen Mary University of London en el 2021⁴⁹. En esta particular encuesta, que recoge las adaptaciones del arbitraje en un contexto cambiante como el actual, el 90% de los encuestados indicó que su foro de preferencia para resolver disputas internacionales es el arbitraje, o el arbitraje en conjunto con mecanismos alternativos de resolución de disputas (ADR), en específico la mediación o alternativas específicas a una industria particular, como los Dispute Boards.

En específico, el 59% resaltó preferir el arbitraje junto con ADR. Esto no causa sorpresa dado que la encuesta de Queen Mary refleja cómo la práctica del arbitraje se adapta y mantiene el ritmo de los eventos que ocurren globalmente, y naturalmente, de los impactos que estos generan. Especialmente, si tomamos en cuenta los cambios que ha generado la pandemia, no resulta extraño que los usuarios optan por opciones ágiles y eficaces.

Esta tendencia a favor de los Dispute Boards es más clara aun cuando, por ejemplo, los entrevistados con experiencia en cierto tipo de controversias, como en la industria de la construcción, detallan sus respuestas.

⁴⁸. All Party Parliamentary Group (APPG) for Alternative Dispute Resolution (2019). How can government make more use of Conflict Avoidance Boards (CABs)?, p. 4. [HTTPS://BIT.LY/3YJN5Z5](https://bit.ly/3YJN5Z5); Dispute Resolution Board Foundation (2021). Dispute Board FAQs, 'How much does a DB cost? Does it add value?' [HTTPS://BIT.LY/3UOUNDT](https://bit.ly/3UOUNDT).

⁴⁹. Queen Mary University of London. 2021 International Arbitration Survey: Adapting Arbitration to a Changing World. [HTTPS://BIT.LY/3AQ8SID](https://bit.ly/3AQ8SID).

Particularmente, relacionan el uso de Dispute Boards en ese sector y la recomiendan. Explicaron que este tipo de mecanismo se utiliza comúnmente en los proyectos de construcción y que, en algunos casos, el contrato prevé mesas de disputa en forma de órganos permanentes asignados para monitorear los proyectos, mientras que en otros figuran como opción. Independientemente de la naturaleza, indican que son una gran opción de resolución de disputas, que se caracteriza por ser eficiente y, a menudo, más barata, por lo que ha ayudado a que los clientes eviten arbitrajes largos, y que consumen mucho tiempo.

No obstante, debemos recalcar que sí existen dudas y cuestionamientos respecto a las decisiones derivadas de los Dispute Boards, en tanto, generalmente, no son ejecutables. Porello, si ambas partes no están de acuerdo mutuamente en aceptar la decisión, las partes regresan al punto de partida, potencialmente implicando un arbitraje sobre la misma disputa, pero nuevo y costoso.

Conclusión

La tendencia en este último año ha demostrado que los Dispute Boards son aceptados ampliamente por los usuarios para resolver conflictos. Esto refleja que los eventos globales impactan las preferencias de quienes tienen experiencia en disputas de construcción, y hoy prefieren un mecanismo de solución flexible, rápido y menos costoso. La inclusión de este mecanismo en reglas internacionales lo refleja. A partir de ello, optamos por creer que esta preferencia va a continuar creciendo, y que este seguirá siendo de los mecanismos de solución de controversias más utilizados.

La construcción en emergencia: Arbitrajes de emergencia en casos de construcción

Durante el 2021, la industria de la construcción e ingeniería ha continuado siendo afectada por los rezagos de la pandemia de la Covid-19 y las diversas regulaciones gubernamentales relacionadas⁵⁰. Lo anterior, tiene como consecuencia que (i) la finalización de proyectos se haya postergado; y, (ii) se generen mayores controversias entre propietarios y contratistas por la asignación de riesgos y la determinación de los impactos. En ese contexto, anticipamos lo siguiente para el arbitraje en ese sector: (i) incremento de controversias; (ii) aumento de medidas cautelares y medidas de emergencia; y, (iii) problemas en la ejecución de medidas cautelares extranjeras.

Incremento de controversias

En el contexto brevemente descrito, el uso de mecanismos de solución de controversias resulta esencial para garantizar el adecuado funcionamiento del sector, es decir, las partes harán un mayor uso de los mecanismos de negociación, los dispute boards y el arbitraje. Lo anterior es consistente con el aumento de casos reportado en la industria de la construcción e ingeniería por la Corte de Arbitraje de Madrid que pasó del 8% en 2020 a 14% del total de controversias administradas por el Centro en 2021⁵¹.

Aumento de medidas cautelares y medidas de emergencia

Adicionalmente, prevemos que podría existir un aumento en el requerimiento de medidas cautelares

50. FIDIC Guidance Memorandum – Covid-19 Impact to The Consultant's Services Under The FIDIC Suite Of Contracts & Agreements, setiembre de 2021.

51. Corte de Arbitraje de Madrid, Resultados 2021.



Milan Pejnovic

Asociado Senior Solución de Controversias

E-mail: mpejnovic@bullardfallaezcurra.com



Nicolás Serván

Asociado Solución de Controversias

E-mail: nservan@bullardfallaezcurra.com

urgentes, principalmente a través de arbitrajes de emergencia o inclusive de arbitrajes expeditivos, tanto por parte de los contratistas como de los propietarios de los proyectos de construcción.

Así, desde la perspectiva de los contratistas, uno de los principales asuntos que pueden generar el requerimiento de una medida cautelar de emergencia es impedir la ejecución de garantías o fianzas de diversa naturaleza, por las dificultades financieras que puede generar. Por lo general, las garantías aseguran las obligaciones a cargo del contratista, así como el anticipo que reciben para llevar a cabo el Proyecto. Su ejecución debería producirse a primer requerimiento, es decir, solo con el pedido del beneficiario de las garantías, más aún en el caso de la garantía de anticipo que asegura el adelanto otorgado por el propietario.

No obstante, los contratistas suelen recurrir a medidas cautelares o arbitrajes de emergencia para impedirlo⁵². Anticipamos que pueden surgir mayores controversias sobre dicho asunto en la medida que las garantías no necesariamente están sometidas al mismo mecanismo de solución de controversia que

52. Norman, Philip; van de Merwe Leanie. Interim Relief, including Emergency Arbitration in construction arbitration, 2021. [HTTPS://BIT.LY/3YLKFUJ](https://bit.ly/3YLKFUJ).

el pactado por las partes en su contrato ni tampoco la ley aplicable a la ejecución de las garantías y al arbitraje.

Ello puede dar lugar a la existencia de procedimientos paralelos en los que se discuta sobre las garantías como, por ejemplo, un arbitraje de emergencia iniciado por el contratista para impedir la ejecución de las garantías, así como un proceso judicial de ejecución por parte del Contratista. Inclusive, que se discuta si la cautelar debe ser vista por un dispute board o en un arbitraje de emergencia.

Desde el punto de vista de los propietarios, es posible que se genere un aumento de casos para solicitar congelar activos o trabar embargos sobre bienes de los contratistas, a fin de garantizar el pago de las indemnizaciones que solicitan.

Precisamente, las estadísticas publicadas por la CCI en el 2021 dan cuenta que durante el 2020 se presentaron 32 solicitudes de arbitraje de emergencia por encima del promedio desde su introducción en las reglas de arbitraje (154 en total desde 2012). La mitad del total de aplicaciones que se presentaron desde 2012 están relacionadas con la industria de la ingeniería y la construcción⁵³.

Una situación similar se presentó en la London Court of International Arbitration, que en 2020 reportó crecimientos significativos en las solicitudes por arbitrajes de emergencia y procedimientos expeditivos⁵⁴. Lo mismo se reportó en las estadísticas del Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce⁵⁵.

⁵³. International Chamber of Commerce. ICC Dispute Resolution 2020 Statistics, p. 20.

⁵⁴. London Court of International Arbitration. 2020 Annual Casework Report.

⁵⁵. SCC Releases Statistics for 2020.

Ejecución de medidas cautelares

Una cuestión adicional que surge a raíz de las decisiones de emergencia emitidas está relacionada con su ejecución. En principio, cuando se trata de un mandato directo a las partes, el asunto no debería exigir mayores inconvenientes.

No obstante, si la decisión debe ser ejecutada en un país extranjero (distinto a la sede del arbitraje) se generan mayores complicaciones, en la medida que un gran número de jurisdicciones consideran que la Convención de Nueva York no es aplicable a la ejecución de medidas cautelares y no todos los países han adoptado el texto de la Ley Modelo UNCITRAL sobre el reconocimiento y ejecución de medidas cautelares independientemente de su lugar de emisión. Anticipamos que dicha cuestión seguirá generando inconvenientes para que los litigantes ejecuten medidas de emergencia. En esa línea, como señala la encuesta de Queen Mary con White & Case, el 39% de los encuestados consideró que la habilidad para ejecutar medidas de emergencia hará más atractivas a las sedes del arbitraje⁵⁶.

La situación descrita en los párrafos anteriores también puede generar que tanto los propietarios de obras como contratistas decidan solicitar medidas cautelares ante los poderes judiciales de manera previa al inicio del arbitraje. En muchas ocasiones esta suele ser la alternativa favorita de los litigantes, puesto que diversas regulaciones procesales permiten el dictado de medidas cautelares sin notificar al demandado, contrariamente a lo que sucede en el arbitraje. Ello a su vez podría derivar en una discusión ante el tribunal arbitral ya constituido para que se levante la medida cautelar judicial.

⁵⁶. 2021 International Arbitration Survey: Adapting arbitration to a changing world.

Conclusiones y recomendaciones

Por lo tanto, de manera consistente con lo ocurrido durante los últimos años en la industria de la construcción, anticipamos que seguirá existiendo un ambiente altamente litigioso relacionado con la solicitud de medidas cautelares. Principalmente ello se producirá ante arbitrajes de emergencia, pero también cabe hacerlo ante arbitrajes expeditivos, el propio Poder Judicial o un dispute board. A continuación, brindamos algunas recomendaciones que pueden ser tomadas en cuenta:

- Pactar una asignación de riesgos clara con respecto a los supuestos en los que está permitida la ejecución de las garantías. En especial, la de anticipo.
- Asegurar que las garantías que se reciben sean de una entidad fiable que cumpla con ejecutar las garantías a primer requerimiento.
- Mantener debido registro de las presiones financieras que pueda sufrir el proyecto.
- Buscar mecanismos preventivos de negociación para resolver controversias relacionadas con retrasos o impactos en el proyecto.
- Pactar sedes arbitrales que posteriormente no generen inconveniente en la ejecución de las medidas cautelares dictadas por un tribunal.
- Acordar arbitrajes institucionales ante centros de arbitraje que estén en condiciones de designar a un árbitro de emergencia o un tribunal con experiencia en la materia. En especial, será importante que las instituciones arbitrales designen a expertos no solo en arbitraje sino en la industria de la construcción, que comprendan las tensiones existentes.

El arbitraje y la tributación

¿Es posible encontrarnos ante arbitrajes en los que se discutan asuntos tributarios? La respuesta es afirmativa. Si bien suele pensarse que la tributación es un clásico ejemplo de 'materia no arbitrable', lo cierto es que hay escenarios donde una controversia de esa naturaleza pueda ventilarse en arbitraje. Nos referiremos a ellos a continuación.

Un primer escenario se deriva de las propias disputas comerciales, en las que los asuntos tributarios podrían estar vinculados a los asuntos de fondo. Piénsese, por ejemplo, en una adquisición empresarial, cuyas disposiciones sobre pago de impuestos u otras consecuencias tributarias pudieran ser materia de reclamo. En estos casos, ciertamente, la controversia arbitrable versará sobre aquello que las partes hubiesen pactado en su respectiva transacción. La política fiscal de un Estado, en principio y como regla general, no podría ser materia del alcance del convenio arbitral.

Un segundo escenario está vinculada a las disputas de inversión, en las que un inversionista considere que el Estado del país en el que se encuentra invirtiendo ha dictado disposiciones tributarias que son discriminatorias, injustas o incluso confiscatorias; calificando tales acciones como violaciones a los compromisos internacionales de dicho estado. La casuística internacional sobre este tipo de controversias es abundante⁵⁷ y, producto de ello, debiera ser tomada en consideración por los legisladores de los respectivos países al momento de evaluar la imposición de un nuevo tributo o incrementar o modificar alguno preexistente.

⁵⁷. Véase, por ejemplo, los casos Feldman contra Mexico (CIADI No. ARB(AF)/99/1 o ConocoPhillips Petrozuata BV contra Venezuela (CIADI No. ARB/07/30), entre otros.



Carlos Rios

Asociado Solución de Controversias

E-mail: crios@bullardfallaezcurra.com

Finalmente, un tercer escenario devendría de los tratados de doble imposición o income tax treaties suscritos entre los Estados. Así, si dos Estados pretenden percibir el pago de impuestos de la misma renta, podría producirse una controversia entre ambos que estaría sujeta a la forma de resolución de disputas prevista en el tratado⁵⁸. Estos casos podrían derivarse, por ejemplo, en caso nos encontrásemos frente a multinacionales que realizan operaciones en diversas jurisdicciones y cuyo régimen tributario no resulte claro. La digitalización de las operaciones y la forma en la que el comercio moderno se lleva a cabo podrían conllevar a otros casos donde estos tratados entren en aplicación.

Lo que tienen en común los tres escenarios anteriormente descritos es que cuentan con un mecanismo relativamente neutral e independiente para discutir y resolver asuntos vinculados a derechos económicos. En ese sentido, no debiera causar sorpresa que los asuntos tributarios sean discutidos cada vez con mayor frecuencia en los arbitrajes comerciales, de inversiones o derivados de un tratado suscrito entre los Estados.

⁵⁸. La Convención Modelo de Impuestos de la OCDE de 1963 ya contemplaba una disposición para resolver, en última instancia, una controversia sobre doble imposición a través de un arbitraje (artículo 25). Posteriormente, a iniciativa de la propia OCDE, en el año 2008 se propusieron una serie de enmiendas para volver obligatorio el arbitraje en caso las negociaciones entre Estados no prosperen. La OCDE inclusive lanzó un proyecto denominado 'BEPS' para incluir al arbitraje como el mecanismo de resolución de disputas. Véase sobre el particular: PARK, William y David TILLINGHAST. Income Tax Treaty Arbitration, 2004; DESAX, Marcus y Marc VEIT. Arbitration of Tax Treaty Disputes: the OECD Proposal, 2007.

Equipo

Solución de Controversias



Alfredo Bullard

Socio Solución de Controversias

E-mail: abullard@bullardfallaezcurra.com



Arom Herrera

Asociado Solución de Controversias

E-mail: aherrera@bullardfallaezcurra.com



Carlos Rios

Asociado Solución de Controversias

E-mail: crios@bullardfallaezcurra.com



Daniel Masnjak

Asociado Solución de Controversias

E-mail: dmasnjak@bullardfallaezcurra.com



Huáscar Ezcurra

Socio Solución de Controversias

E-mail: hezcurra@bullardfallaezcurra.com



Milan Pejnovic

Asociado Senior Solución de Controversias

E-mail: mpejnovic@bullardfallaezcurra.com



Nicolás Serván

Asociado Solución de Controversias

E-mail: nservan@bullardfallaezcurra.com



Rodrigo La Rosa

Asociado Solución de Controversias

E-mail: rlarosa@bullardfallaezcurra.com



Sophia Gonzáles

Asociada Solución de Controversias

E-mail: sgonzales@bullardfallaezcurra.com



Thalia Villegas

Asociada Solución de Controversias

E-mail: tvillegas@bullardfallaezcurra.com



Uber López

Asociado Solución de Controversias

E-mail: ulopez@bullardfallaezcurra.com

Experiencia internacional.-

Contamos con actividad internacional como abogados, expertos y árbitros que excede los USD 3 billones, en casos CIADI, ICC, entre otros centros arbitrales.

Multidisciplinarios e innovadores.-

Nuestro equipo incluye abogados y economistas. Trabajamos también con directores de teatro e incorporamos análisis conductual a nuestra estrategia.

Visión Global.-

Participamos en casos alrededor del mundo. Nuestros abogados tienen experiencia trabajando en firmas latinoamericanas, europeas y estadounidenses de alcance global.

Pensamos fuera de la caja.-

Analizamos los problemas desde una perspectiva distinta. Proveemos soluciones que otros no pueden, gracias a nuestros 21 años de experiencia en el mercado.

Visítanos en:

www.bullardfallaezcurra.com

