



¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras



OXFAM

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional
en Guatemala, El Salvador y Honduras

Siglarario

BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAFTA	Tratado de libre comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos de América
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CIJ	Corte Internacional de Justicia
CPA	Corte Permanente de Arbitraje
IED	Inversión extranjera directa
MINECO	Ministerio de Economía de Guatemala
OXFAM	Comité de Oxford para el Alivio del Hambre
TLC	Tratado de libre comercio
UNCTAD	Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo
ZEDE	Zonas de empleo y desarrollo económico

Índice

Antecedentes.....	5
Revisión documental sobre la atracción de Inversión Extranjera y el arbitraje internacional	6
Luces y sombras de los mecanismos alternativos de solución de controversias	18
Definiciones y elementos conceptuales de los mecanismos de solución de controversias internacionales	25
Casos de arbitraje de inversiones en el Triángulo Norte	35
Confidencialidad y transparencia en los procesos de arbitraje inversionista-Estado...	60
Impacto fiscal por la emisión de laudos.....	66
Socialización de costos	68
Conclusiones	71
Recomendaciones.....	73
Referencias	75
Anexo.....	76

Antecedentes

La obtención de los beneficios contenidos en las relaciones contractuales de largo plazo entre los Estados y los inversionistas particulares extranjeros requiere, según la visión económica predominante, tener a disposición un sistema eficiente y neutral de solución de las controversias que surjan en el caso de incumplimiento de acuerdos, mal uso de las facultades estatales o de la posible vulneración de los derechos de los inversionistas. La falta de confianza de los inversionistas en la imparcialidad y eficiencia de los sistemas legales de algunos de los países receptores incide en que las decisiones para la localización de las inversiones tomen en cuenta la disponibilidad de mecanismos confiables de solución de diferencias.

Desde los años sesenta del siglo XX, el acceso a estos mecanismos se consigna usualmente en tratados internacionales sobre inversiones y en los acuerdos de liberalización comercial. Asimismo, Naciones Unidas impulsa la solución amistosa de las diferencias mediante procesos sistematizados que permiten acuerdos no vinculantes entre las partes, por lo que el mecanismo principal de solución lo constituye la presentación de los casos ante un mecanismo de arbitraje. En los tratados internacionales se reconoce que las resoluciones que surgen del proceso arbitral son de observancia obligatoria para las partes y sin posibilidad de apelación, salvo por aspectos procedimentales.

Los tratados bilaterales sobre inversiones y los acuerdos de asociación, en cláusulas contractuales, y en los tratados de libre comercio (TLC) suscritos por El Salvador, Guatemala y Honduras (el Triángulo Norte), incluyen las disposiciones de acceso a los mecanismos amistosos y a procesos arbitrales. En la mayoría de los casos, los textos de los tratados que se suscriben corresponden a adaptaciones mínimas de modelos de acuerdos internacionales. Los modelos de texto de TLC incluyen artículos referentes a la protección de la inversión extranjera y artículos conexos referentes a la solución de controversias. Adicional a los mecanismos amistosos de solución de diferencias, la modalidad alternativa es el arbitraje. Cabe indicar que el arbitraje es un mecanismo que originalmente atendía conflictos entre Estados, pero fue ampliado para casos en los que una de las partes es un particular nacional de un Estado diferente al receptor.

Revisión documental sobre la atracción de Inversión Extranjera y el arbitraje internacional

El arbitraje es un mecanismo de solución de controversias conexas a la inversión extranjera directa (IED) en un Estado. La inclusión de este mecanismo en la legislación de los países receptores de las inversiones se realiza mediante la aprobación de tratados internacionales específicos sobre inversiones o la inclusión de artículos sobre la solución de controversias sobre la temática de inversiones en los acuerdos de libre comercio (multilaterales o bilaterales).

En el artículo *El arbitraje internacional y la inversión extranjera directa: una reflexión a propósito del contexto político colombiano*¹, se indica que algunos sectores adoptan una corriente doctrinal y política que sostiene que la disponibilidad del arbitraje internacional de inversiones influye en el desempeño de la IED en cualquier país, dado su rol de instrumento para la resolución de disputas entre inversionistas privados y Estados receptores. En ese sentido, los principales argumentos de estos sectores que enfatizan la importancia de conservar este mecanismo de solución de controversias son:

- i. Alto costo político y pérdida de confianza internacional

La reducción o eliminación del acceso al mecanismo de arbitraje internacional tiene un costo político importante. Retirarse de la institucionalidad internacional correspondiente enviaría un mensaje de desconfianza y generaría incertidumbre a los inversionistas extranjeros. Esta situación puede impactar en una reducción importante de la IED, pues muchas empresas multinacionales consideran que la existencia de un arbitraje internacional efectivo es un requisito indispensable para invertir en el país. Esto les garantiza la resolución imparcial de sus controversias, que contrasta con la jurisdicción doméstica que se considera lenta, burocrática y parcializada.

Según estos sectores, en un contexto de competencia global por la atracción de inversiones, la restricción al acceso al arbitraje internacional coloca al Estado receptor en una posición desventajosa frente a otras economías que ofrecen mayores garantías a los inversionistas.

¹ Disponible en <https://dernegocios.uexternado.edu.co/el-arbitraje-internacional-y-la-inversion-extranjera-directa-una-reflexion-a-proposito-del-contexto-colombiano/>

ii. Afectación a la inversión extranjera y a los inversionistas locales en el exterior

Retirarse de la institucionalidad internacional de arbitraje sobre inversiones, además de afectar el flujo de capital privado extranjero a los países, impacta negativamente a los empresarios nacionales que invierten en el exterior, ya que éstos no podrían presentar sus demandas a Estados, en el caso que consideren vulnerados sus derechos.

iii. Despolitización de las controversias y estabilidad diplomática

El arbitraje permite que las controversias empresario-Estado sean resueltas en un ámbito técnico y legal, sin la intervención diplomática o la imposición de sanciones políticas o económicas por parte del país de origen del inversionista². De esa cuenta, el sistema de arbitrajes contribuye a la estabilidad de las relaciones internacionales y reduce el riesgo de tensiones políticas derivadas de las disputas.

iv. Fomento de la inversión, fortalecimiento del estado de derecho y estructuración de inversiones

La existencia del acceso a los mecanismos de arbitraje internacional no solo incentiva el flujo de capital extranjero, sino también fortalece el estado de derecho y la previsibilidad del entorno regulatorio. Los Estados suscriben los tratados y cláusulas sobre inversiones bajo la premisa que las garantías ofrecidas a los inversionistas favorecen la localización de los capitales y promueven el desarrollo económico sostenible.

Según esta corriente doctrinal, la disponibilidad del arbitraje internacional sobre inversiones influye en la estructuración empresarial de las inversiones. En muchos casos, los inversionistas establecen filiales o sociedades en países que cuentan con tratados de inversiones favorables, lo que les permite beneficiarse de sus protecciones. Esto contribuye al fortalecimiento del ecosistema empresarial y favorece la sostenibilidad de la economía en el largo plazo.

v. Eficiencia en la resolución de controversias y estabilidad del entorno de inversión

² Por ejemplo, el Convenio del CIADI prohíbe la intervención del Estado de origen del inversionista en un proceso que ya ha sido planteado por dicho inversionista contra otro Estado.

El arbitraje internacional de inversiones es un mecanismo eficiente en la resolución de disputas, ya que ofrece soluciones rápidas y definitivas para los conflictos entre inversionistas y Estados. Esto proporciona certeza jurídica a las empresas y a los gobiernos, reduciendo los riesgos asociados a la inversión extranjera.

Además, se argumenta que, si bien los costos del arbitraje pueden parecer elevados en el corto plazo, los beneficios en términos de estabilidad y atracción de inversiones en el largo plazo superan ampliamente estos costos.

El artículo indica que otros sectores sostienen que los supuestos beneficios del arbitraje internacional en la atracción de IED no cuentan con una base empírica sólida y que, en la práctica, son otros factores los que determinan el resultado de la recepción de inversión extranjera. Entre estos argumentos destacan:

i. Incertidumbre sobre la despolitización en el arbitraje internacional

Desde la perspectiva del Estado receptor, los tratados de inversión no garantizan la protección absoluta contra la interferencia política. Los Estados de origen de los inversionistas continúan teniendo espacios para intervenir en las disputas cuando sus intereses económicos están en juego, lo que cuestiona la efectividad del arbitraje como un mecanismo independiente y apolítico.

ii. Falta de evidencia sobre los tratados de inversión en la IED

No hay estudios que permitan concluir que los tratados de inversión inciden en un aumento significativo en los flujos de IED. Además, si los tratados generan flujos de inversiones, no hay pruebas que los beneficios obtenidos por los países receptores o de origen superen los costos conexos³.

iii. La experiencia internacional sugiere que son otros los factores que influyen las decisiones de los inversionistas

Según investigaciones realizadas por el *Columbia Center on Sustainable Investment*⁴, factores como el tamaño y el crecimiento del mercado, la disponibilidad de recursos naturales y la calidad de infraestructura física y

³ Un ejemplo es el de los países BRIC, los cuales han logrado atraer montos importantes de inversión extranjera directa, aplicando políticas cautelosas sobre la incorporación de cláusulas de arbitraje sobre inversiones en los tratados de inversiones o de libre comercio que suscriben.

⁴ <https://ccsi.columbia.edu/>

financiera suelen tener mayor peso en las decisiones de los inversionistas que la existencia de tratados de inversión y otras cláusulas referidas al arbitraje. Algunos ejemplos de estas situaciones son:

- | El comercio entre la República Popular de China y los Estados Unidos de América se mantiene elevado sin la necesidad de un tratado de inversión bilateral.
- | Brasil es el principal receptor de IED en América Latina y no tiene acuerdos internacionales ratificados que incluyan el mecanismo de solución de controversias entre inversionistas y el Estado.
- | La República de Sudáfrica implementó una política de denuncia de sus tratados bilaterales de inversión, y en ese contexto hasta 2016 se destacó como el principal destino de proyectos de IED en África.
- | Indonesia anunció en 2014 la denuncia y terminación de 27 de los 53 tratados bilaterales de inversiones vigentes y en 2016 registró un incremento del 130% en la IED (en proyectos en industrias extractivas y del sector energía).
- | A partir de 2015, India adoptó un nuevo modelo de tratados bilaterales de inversiones con protecciones más restringidas que los acuerdos previos, y se posicionó como el principal destino de inversión extranjera de Asia.

Es importante indicar que Brasil, Australia, Indonesia y Sudáfrica tomaron la decisión de dar prioridad a su soberanía judicial y no incluyeron cláusulas de resolución de conflictos en sus tratados. En estos casos, no hay evidencia de pérdida de IED.

El artículo concluye que una estrategia para los Estados receptores es la reducción a los espacios de arbitraje internacional y fortalecer la soberanía judicial interna. La renegociación de tratados y el posible retiro de la institucionalidad internacional de arbitrajes pueden considerarse si existen garantías para que los inversionistas cuenten con mecanismos jurídicos domésticos, eficientes e imparciales para la resolución de las disputas.

En el caso de los países del Triángulo Norte, desde los años noventa se privilegió la negociación y suscripción de tratados internacionales de inversiones y de la incorporación de cláusulas de resolución de conflictos, como instrumentos para el logro de la atracción de la IED y con ello impactar el crecimiento económico y su sostenibilidad de largo plazo. Sin embargo, la atracción de la inversión extranjera *per se*

y la amplitud de las protecciones brindadas a los inversionistas, han resultado en altos costos financieros y otras dificultades para los Estados receptores (Buitrago, 2025).

Este impacto en el desarrollo económico de los Estados receptores, derivado de las disposiciones contenidas en los tratados de inversiones y en los tratados de libre comercio las aborda el informe de OXFAM: ***Nuestro futuro por la borda: cómo socavan el desarrollo los tratados de comercio e inversiones entre países ricos y pobres***⁵.

Esta publicación se refiere al rol de los acuerdos comerciales y de los tratados bilaterales de inversiones, en cuanto al logro de condiciones especialmente favorables para las inversiones con origen en países desarrollados a costa de la situación de los países en desarrollo. La utilización de estos instrumentos surge ante la imposibilidad para las empresas de obtener ventajas en los tratados multilaterales.

En particular, el documento aborda la dinámica de la inversión extranjera y su impacto en los países en desarrollo, enfatizando la necesidad de que las inversiones sean responsables, sostenibles y orientadas a promover la justicia social y el bienestar de las comunidades vulnerables. Se analiza cómo las decisiones de inversión, tanto por parte de empresas transnacionales como de fondos de inversión, muchas veces priorizan los beneficios de corto plazo, sin considerar los efectos negativos en el medio ambiente, los derechos humanos o el desarrollo económico nacional y local.

La publicación enfatiza que algunas prácticas de inversión extranjera fomentan la privatización de recursos esenciales (tierra, agua, y servicios básicos), lo que afecta negativamente al país receptor, en particular a las comunidades rurales e indígenas. Además, se considera que las inversiones en sectores clave, como el agrícola y el energético, no toman en cuenta los derechos de los pueblos, no contribuyen al desarrollo sostenible, e incluso pueden profundizar las desigualdades existentes.

También se aborda la necesidad de fortalecer la regulación y la supervisión de las inversiones extranjeras, promoviendo políticas públicas que orienten esas inversiones hacia proyectos que beneficien a las comunidades locales, respeten la biodiversidad y sean compatibles con un desarrollo sostenible. Se destaca el papel de la ciudadanía y de organizaciones civiles en ejercer presión para que las inversiones sean más transparentes y responsables.

⁵Disponible en: https://www.oxfamintermon.org/es/publicacion/Nuestro_futuro_por_la_borda#

El informe resalta la necesidad que los gobiernos se encarguen de establecer marcos legales claros que protejan los derechos de la población y el medio ambiente, y que incentiven inversiones que contribuyan al desarrollo social y económico equitativo. Por último, resalta la importancia de promover una mayor redistribución de los beneficios de las inversiones, asegurando que las ganancias se reinviertan en las comunidades y en sectores productivos sostenibles.

- i. Inversiones en la agricultura y recursos naturales: el informe cita casos en los que inversionistas extranjeros adquieren propiedades en países en desarrollo para producción agrícola para exportación, dejando a las comunidades sin acceso a los recursos y generando desplazamientos. Un ejemplo de esta práctica es la compra de tierras en África y América Latina por parte de fondos de inversión internacionales.
- ii. Proyectos hidroeléctricos y energéticos: el documento menciona proyectos de generación eléctrica que, aunque aportan beneficios, desplazan comunidades, destruyen ecosistemas y no siempre benefician a las poblaciones. Un ejemplo es la construcción de represas en regiones rurales, donde las comunidades afectadas no reciben compensación ni participación en las decisiones.
- iii. Privatización del agua: el documento señala la inversión extranjera en sistemas de agua en países en desarrollo, muchas veces conduciendo a aumentos en los precios de los servicios y restringiendo el acceso a comunidades vulnerables, en contra del interés colectivo.
- iv. Inversiones en infraestructura y sectores extractivos: el informe presenta casos en los que la inversión en minería, petróleo y gas ha provocado daños ambientales, además de conflictos sociales por la apropiación de tierras y recursos sin compensación adecuada a las comunidades afectadas.

Estos ejemplos ilustran cómo las inversiones internacionales, en su búsqueda de beneficios económicos, muchas veces no consideran los impactos sociales y ambientales, afectando negativamente a las comunidades locales y al medio ambiente. En ese sentido, OXFAM enfatiza la importancia mayores controles, regulaciones y responsabilidades en estas inversiones para que sean justas y sostenibles (OXFAM, 2007).

Específicamente, los efectos del arbitraje en la soberanía ambiental de los Estados receptores de las inversiones, las aborda la publicación del Instituto de Estudios

Internacionales de la Universidad de Chile en el estudio *Arbitraje internacional de inversiones: los efectos negativos en la soberanía ambiental*⁶.

Este estudio indica que los tratados internacionales de comercio contienen, entre sus diversas materias, reglas que determinan las relaciones entre los inversionistas extranjeros y los Estados, que en general difieren de las disposiciones jurídicas nacionales. Este contexto legal internacional permite a los inversionistas extranjeros iniciar procesos de arbitraje internacional, cuando consideran limitaciones o daños a los derechos de propiedad como resultado de acciones realizadas por los Estados.

Un ejemplo de estas limitaciones y daños lo constituye la expropiación directa como resultado de modificaciones legales o regulatorias por parte del Estado receptor. El documento presenta el caso de la Oroya, referente a la disputa entre el gobierno del Perú y la empresa minera Doe Run, sobre la operación de la refinería de cobre en La Oroya. Esta refinería fue privatizada a favor de la empresa, y diez años después el gobierno aplicó medidas de protección ambiental, entre las que consideró una denuncia a la empresa por contaminación ambiental. Con base a un tratado bilateral de inversiones entre Estados Unidos de América y el Perú, la empresa argumentó que las regulaciones ambientales implementadas para controlar la contaminación y proteger la salud pública implicaron una disminución significativa en sus beneficios y un incumplimiento de las obligaciones del Estado en materia de protección a la inversión. La disputa también se centró en acusaciones argumentando que las medidas gubernamentales fueron arbitrarias y expropiatorias. En 2016, el arbitraje realizado bajo el esquema del CIADI resultó en un laudo parcial favorable al Estado, aunque las disputas se han ampliado al sistema judicial doméstico.

El caso es emblemático por reflejar el conflicto entre las políticas públicas ambientales y los derechos de las inversiones extranjeras, además de destacar las controversias sobre el uso del arbitraje internacional en casos donde las regulaciones estatales afectan los derechos de las empresas (Vásquez, 2019).

La importancia de la inversión privada correctamente direccionada en el desarrollo se resalta en el documento de trabajo, publicado en 2012 por OXFAM, *Inversión privada em agricultura: por qué es fundamental, y qué se necesita*⁷.

⁶ El documento está disponible en: https://www.researchgate.net/publication/359905137_ARBITRAJE_INTERNACIONAL_DE_INVERSIONES_LOS_EFECTOS_NEGATIVOS_EN_LA_SOBERANIA_AMBIENTAL

⁷ Disponible en: https://cdn2.hubspot.net/hubfs/426027/Oxfam-Website/oi-informes/informe_oxfam_inversion_privada_agricultura_250912-es.pdf

Este estudio se refiere en la necesidad de priorizar el incremento de la inversión pública y privada en la agricultura de los países en desarrollo. Específicamente, identifica como principales desafíos que afectan la producción agrícola a nivel global: el cambio climático y degradación ecológica, el crecimiento poblacional, el precio de la electricidad, incrementos importantes en la demanda de productos lácteos y cárnicos, y la competencia por la tierra.

OXFAM considera que la inversión no solo «no debe hacer daño», sino debe orientarse a la generación de impactos transformadores. En ese sentido los objetivos esenciales de una inversión positiva deben ser: el impulso del crecimiento económico inclusivo, el aseguramiento de la sostenibilidad ambiental, y la reducción de la pobreza en el largo plazo. El rol de la inversión pública debe enfocarse en la corrección de las fallas de mercado, como la infraestructura rural, investigación, extensión agrícola y acceso al crédito. Esta intervención estatal debe complementarse con el rol de la inversión privada, la cual puede aportar en innovación, la conformación de mercados eficientes, infraestructura y capital.

En conclusión, debe renfocarse el objetivo de la inversión hacia la eliminación de barreras que impiden la participación de los pequeños productores en el acceso al financiamiento y a las capacitaciones, a la garantizar los beneficios de las comunidades sin incrementar las desigualdades, el fortalecimiento de la sostenibilidad ambiental, y el fomento de los marcos regulatorios que protejan los derechos de tierras y aseguren la transparencia (Mikhail, 2012).

El documento **¡Descolonizar! ¿Qué significa?** de OXFAM desafía las estructuras y prácticas coloniales que persisten en las relaciones internacionales, en particular en el ámbito de la cooperación, el comercio y las inversiones. En ese sentido, la institución propone una intervención descolonial con el objetivo de instituir relaciones de propiedad que rompan con las relaciones de propiedad privada coloniales para crear otras más equitativas.

Las estructuras de poder prevalecientes, las instituciones internacionales, y las políticas económicas todavía reflejan un esquema colonial que perpetúa las desigualdades. Adicionalmente, las políticas de ayuda y cooperación para el desarrollo imponen condicionalidades que benefician a los intereses de los países desarrollados, en lugar de priorizar las necesidades de las comunidades.

En ese sentido, el documento propone:

- i. La reapropiación de los conocimientos y los recursos, devolviendo el control sobre los recursos y decisiones a las comunidades, sustituyendo los modelos impuestos por los países ricos.
- ii. Reforma de las instituciones internacionales, principalmente en el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio, para democratizarlos y para que representen los intereses del sur global. Asimismo, la creación e implementación de mecanismos que permitan mayor participación de las comunidades en la toma de decisiones que las impactan.
- iii. Cambios en las prácticas de la cooperación, aplicando enfoques basados en la igualdad, la solidaridad y el respeto mutuo, promoviendo un modelo de desarrollo que respete los derechos, la autonomía y el medio ambiente.
- iv. Descolonización de las economías y los sistemas financieros, impulsando políticas que prioricen la soberanía económica, como el control sobre los recursos naturales, la reforma fiscal y la inversión en servicios públicos.
- v. Empoderamiento de movimientos sociales, apoyando las luchas locales por derechos, justicia y autonomía.

El informe resalta que la descolonización no es solo una lucha contra los resultados de las prácticas coloniales, sino un proceso activo y necesario para construir un sistema internacional más justo, donde los derechos de las comunidades sean centrales en la toma de decisiones y en la distribución de los recursos (OXFAM, 2022).

Adicional a los efectos generados por la confluencia de las políticas públicas en materia ambiental y de las de protección a la inversión extranjera directa, debe haber coherencia en las intervenciones de todos los sectores involucrados en direccionar adecuadamente la ruta hacia el desarrollo. En ese sentido, es importante la coherencia de la contribución del sector privado y de los donantes de ayuda al desarrollo, tal como lo aborda OXFAM el informe *La fe no basta: asegurando que las alianzas entre donantes de ayuda y el sector privado contribuyan al desarrollo sostenible*⁸.

Este informe aborda los riesgos y desafíos que podrían producirse en las alianzas entre donantes de ayuda internacional para el desarrollo y el sector privado, especialmente aquellas que no incluyen mecanismos que aseguren la responsabilidad y transparencia. En ese sentido, OXFAM argumenta que, aunque muchas organizaciones y donantes

⁸ Disponible en: <https://ousweb-prodv2-shared-media.s3.amazonaws.com/media/documents/bp-faith-not-enough.pdf#:~:text=With%20the%20elevated%20role%20of%20private%20finance.enable%20states%20to%20deliver%20essential%20public%20services>

confían en la buena voluntad y la fe en que estas alianzas puedan promover el desarrollo sostenible, en realidad, sin las regulaciones adecuadas, estas colaboraciones pueden tener efectos negativos y desproporcionados.

El documento señala que muchas alianzas se basan en intereses comerciales o en una búsqueda de visibilizarse, en lugar de priorizar los derechos humanos, la justicia social o la sostenibilidad ambiental. En particular, entre las preocupaciones de OXFAM destacan:

- i. La posible influencia del sector privado en las agendas de desarrollo, limitando la autonomía de las organizaciones de ayuda para establecer prioridades que beneficien a las comunidades vulnerables.
- ii. La falta de mecanismos claros para garantizar que las alianzas contribuyen realmente a un desarrollo sostenible y no simplemente a beneficios comerciales para las empresas.
- iii. Riesgos de que estas alianzas perpetúen desigualdades, por ejemplo, si se priorizan proyectos que benefician a las empresas a expensas de los derechos y necesidades de las comunidades locales.

El informe también destaca que, para que estas alianzas sean efectivas y responsables, deben incluir criterios claros de transparencia, rendición de cuentas, participación comunitaria y protección de derechos. Además, recomienda que las organizaciones donantes y las empresas establezcan mecanismos para evaluar y garantizar que sus acciones contribuyen a un desarrollo que sea verdaderamente sostenible y justo.

Cabe destacar que OXFAM insiste en que la fe en el sector privado no debe sustituir a políticas públicas sólidas y participativas que prioricen el bienestar de las comunidades y el respeto por los derechos humanos.

El informe enfatiza que las alianzas entre donantes, sector privado y organismos internacionales han aumentado en los últimos años como estrategia para impulsar el desarrollo sostenible. Sin embargo, advierte que muchas de estas alianzas, especialmente las relacionadas con inversión extranjera, presentan riesgos significativos si no están adecuadamente reguladas y supervisadas.

En cuanto a la inversión extranjera, específicamente OXFAM señala que:

- i. Impacto en comunidades locales: la inversión extranjera en sectores como la minería, la agricultura, la energía y la infraestructura puede favorecer el

- crecimiento económico, pero también puede ocasionar desplazamientos forzados, pérdida de recursos naturales y violaciones a los derechos humanos. Cuando estas inversiones no consideran las necesidades y derechos de las comunidades locales, pueden generar desigualdades y conflictividad social.
- ii. Falta de responsabilidad y transparencia: muchas empresas multinacionales que invierten en países en desarrollo operan con poca supervisión efectiva y sin mecanismos adecuados de responsabilidad social. Esto puede traducirse en daños ambientales, explotación laboral y violaciones de derechos, sin que las poblaciones receptoras de la inversión tengan acceso a justicia o reparación.
 - iii. Influencia en políticas públicas: la inversión extranjera puede influir en las políticas nacionales y regionales, priorizando los intereses económicos de las empresas y no las necesidades sociales y ambientales. Esto puede limitar la capacidad del Estado para regular y proteger a sus comunidades y ecosistemas.
 - iv. Riesgo de aprovechar vacíos legales o regulatorios: la presencia de inversión extranjera en países con instituciones débiles o insuficientes puede aprovechar vacíos legales, lo que agrava los impactos negativos y limita el control social sobre los proyectos.

En ese sentido, OXFAM argumenta que para que la inversión extranjera contribuya realmente al desarrollo sostenible, es fundamental que las alianzas entre donantes, sector privado y organizaciones internacionales tengan mecanismos claros para garantizar derechos humanos, protección ambiental y participación comunitaria. Además, recomienda fortalecer las regulaciones nacionales, establecer abogados, mecanismos de supervisión y control de las empresas y garantizar que las comunidades tengan acceso a información y justicia.

En conclusión, el informe advierte que sin una regulación adecuada y sin la incorporación de la perspectiva de las comunidades afectadas, la inversión extranjera puede perpetuar desigualdades y causar daños, en lugar de promover un desarrollo equitativo y sostenible.

La evidencia sobre los beneficios en el crecimiento económico y en la mejora de las condiciones de vida de la población en los países receptores no es contundente (OXFAM, 2019).

Las instituciones regionales para el financiamiento del desarrollo presentan visiones alternas sobre ese impacto. En efecto, en la publicación *Los beneficios de la inversión extranjera directa: promoviendo el desarrollo económico en América Latina y el Caribe*⁹

⁹ Disponible en <https://publications.iadb.org/es/los-beneficios-de-la-inversion-extranjera-directa-promoviendo-el-desarrollo-economico-en-america>

el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se enfoca en los beneficios teóricos de la inversión extranjera directa: considera a la IED un pilar fundamental de la política de desarrollo económico ya que impacta directa e indirectamente en diversas áreas de la economía y productividad local y en ingresos fiscales. Según el BID, de facto, la IED es una de las principales fuentes de financiamiento externo para las economías en desarrollo.

Los inversionistas extranjeros buscan acceder a recursos disponibles a un costo menor con respecto al país de origen, ampliar los mercados para sus productos y servicios, encontrar mejores relaciones calidad-precio, y adquirir capacidades estratégicas y nuevas tecnologías. Según el BID, los beneficios para el país receptor de la inversión son: estimula las inversiones de capital local, promueve encadenamientos, mejora el estándar y nivel de vida de la población, provoca mayor crecimiento y mayores ingresos fiscales, facilita las mejoras de la dotación de capital humano, y crea más empleos y de mejor calidad.

Para la localización de las inversiones, los empresarios toman en cuenta tres factores clave: marco político, aspectos económicos (disponibilidad de recursos o activos, mercados de bienes y servicios, y costos de producción), y la facilitación para los inversionistas (Arias, 2020).

Luces y sombras de los mecanismos alternativos de solución de controversias

Desde la perspectiva de los inversionistas extranjeros, la modalidad del arbitraje es beneficiosa ya que es una instancia ajena de la influencia gubernamental del Estado receptor y con historial de sesgos proempresariales en sus resoluciones. Para los Estados receptores de la inversión extranjera el balance entre los beneficios y los riesgos depende de la situación del país y de la casuística de las demandas.

En el Triángulo Norte, el gobierno salvadoreño ha logrado atender las demandas con éxito relativo. Los riesgos fiscales de enfrentar laudos adversos son fuertes para Guatemala, mientras que Honduras se encuentra en una encrucijada debido a la cantidad de demandas presentadas por los inversionistas en 2023 y por su salida del convenio con respecto del cual operan los tribunales arbitrales. Esta diversidad de efectos, generados por la cesión de la soberanía judicial de los países a cambio de la atracción de mayores y mejores inversiones, se globalizaron aceleradamente a partir de la década de los 90 y en las primeras dos décadas del nuevo siglo. El debate sobre los beneficios y riesgos de los mecanismos de solución de controversias en la inversión extranjera se mantiene abierto y es polémico.

Según el Banco Mundial, los tratados bilaterales sobre inversiones¹⁰ están relacionados con derechos que forman parte de la cobertura directa del clima de inversión. Las ventajas potenciales que resultan de estos tratados para crear condiciones adecuadas de inversión son:

- i. Incremento de la credibilidad de las políticas del gobierno y los compromisos para reducir los riesgos.
- ii. Armonización de las reglas y estándares para la reducción de los costos en las transacciones internacionales.

¹⁰ En la práctica, aplica también a los tratados de libre comercio con artículo de resolución de controversias para inversión extranjera.

- iii. Direccionar los efectos colaterales que la implementación de algunas políticas de un país pueda tener en otros países (como en el caso de los efectos de algunas políticas ambientales)¹¹, (World Bank, 2004).

Los derechos sustantivos de los inversionistas protegidos por las disposiciones de los tratados son: trato justo y equitativo, protección plena y seguridad, trato nacional, y tratamiento de nación más favorecida. Estos derechos no se consideran tipificaciones jurídicas de conducta sino estándares¹², en el sentido que son patrones de conducta que los países están obligados a adoptar independientemente de las circunstancias. Es por ello por lo que el contenido de estos derechos no se tipifica con exactitud *ex ante*, sino *ex post*, es decir que se determinan según las circunstancias de cada caso concreto. Estos estándares, al constituirse en conductas esperadas de los Estados, son los invocados por los inversionistas de forma recurrente en los arbitrajes de inversión y en el derecho internacional en general, y los tribunales arbitrales los han reconocido como derechos sustanciales y como principios de no discriminación de los inversionistas (Bernal,2009).

Aunque la casuística de las diferencias inversionista extranjero-Estado es muy diversa, pueden identificarse algunas dificultades generales que se derivan de las decisiones gubernamentales en cuanto al acceso de los particulares a mecanismos alternativos de solución de controversias. Entre esas dificultades destacan:

- i. Asuntos de legitimidad

Una de las consecuencias del uso de procesos de arbitraje en los casos de demandas inversionista-Estado es que la facultad de determinar la legalidad de los actos soberanos se delega a árbitros privados. Esta situación plantea la interrogante acerca de si esas prácticas son consistentes con los estándares de la toma de decisiones judiciales en sociedades democráticas. Además, los inversionistas y sus equipos legales han empleado el arbitraje para poner a prueba los límites de los tratados bilaterales, TLC y a las garantías contractuales, en ambientes en donde no existe una jurisprudencia madura para guiar a los árbitros en los casos de inversión internacional.

En ese sentido, los conflictos de intereses en el actuar de los árbitros privados constituyen uno de los principales problemas que presenta el arbitraje internacional, lo que lleva a cuestionar la legitimidad de las cláusulas de arbitraje entre inversionistas y estado en los tratados.

¹¹ <https://www.corteidh.or.cr/tablas/30133.pdf>

¹² Según el diccionario de la Real Academia Española, un estándar es un modelo, norma, patrón o referencia.

Por otra parte, en los procesos de arbitraje se caracteriza la relación entre los inversionistas y el Estado como simétrica, lo que altera la naturaleza de los derechos y los deberes de los Estados. Cuando un árbitro considera la posición respecto de la regulación de un inversionista extranjero como si fuera simétrica respecto del Estado, entonces, o se reduce el estatus del Estado al del particular, o se eleva al inversionista extranjero a un estatus de casi soberano, pero sin las obligaciones y responsabilidades gubernamentales. En todo caso, se niega el concepto de Estado como entidad única, con facultades que no posee ningún particular; además, se favorece de tal forma a los inversionistas extranjeros que erosiona los principios del derecho público, como la rendición de cuentas, la apertura y la independencia. En ese sentido, el arbitraje puede poner límites al funcionamiento del proceso democrático en los países receptores (Mortimer, 2009).

ii. La jurisprudencia transfiere el riesgo a los países receptores

Una característica de los procesos de arbitraje es la ambigüedad terminológica, lo que incide en que los tratados otorgan a los tribunales arbitrales amplia discrecionalidad para la toma de decisiones. Esta situación da lugar a interpretaciones que facilitan mayor uso de los procedimientos previstos en las cláusulas por parte de los inversionistas extranjeros y limitan el espacio de política para los países receptores. Esto se verifica en las protecciones a los derechos sustantivos de los inversionistas, las cuales los árbitros interpretan mucha amplitud dada la ambigüedad sobre el alcance de dichos derechos y en la estimación de los supuestos daños y perjuicios que se aleguen.

iii. Definiciones de inversionista e inversión extranjera en los tratados

Las definiciones de inversionista e inversión extranjera en los tratados determinan el alcance de los tratados y el establecimiento de la jurisdicción de los tribunales arbitrales. La mayoría de los tratados internacionales tienen un enfoque amplio con respecto a la definición de inversión, aunque las basadas en activos son las más comunes y tienden a incluir activos y flujos de capital, bienes muebles e inmuebles, participaciones en sociedades, demandas monetarias, derechos de propiedad intelectual y concesiones. Usualmente se utiliza una lista ilustrativa y no exhaustiva de ejemplos.

En general, las interpretaciones de los árbitros son tan amplias que han respaldado la posición de ciertas categorías de inversionistas extranjeros (inversionistas indirectos, inversionistas minoritarios, tenedores de bonos y otros inversionistas no accionarios), extendiendo el uso de las garantías inversionista-Estado a esos agentes económicos.

En consecuencia, prácticamente toda actividad comercial y presencia en un país extranjero puede caer dentro de la cobertura de los tratados con cláusulas de arbitraje.

Estos riesgos originados en la aplicación de las cláusulas de arbitraje internacional entre los inversionistas y el Estado pueden resultar en:

- i. Dados problemas de legitimidad, el Estado receptor puede perder el control de su propio proceso de desarrollo, sacrificando la meta por favorecer un medio.
- ii. La amplitud de las interpretaciones arbitrales, de los conceptos contenidos en los acuerdos internacionales, puede derivar en presiones importantes para los presupuestos de los países receptores de la inversión. Las indemnizaciones, honorarios de los árbitros y de las firmas de abogados, y los costos administrativos de los procesos, pueden constituirse en una restricción financiera significativa (Mortimer, 2009).

¿Hay evidencia del efecto de las modalidades de solución de controversias sobre la inversión?

La suscripción de tratados bilaterales de promoción de inversiones, y de las cláusulas referentes a la protección de los derechos sustantivos de los inversionistas contenidos en contratos y en los TLC, tienen como objetivo principal la atracción de inversión extranjera directa.

La inversión extranjera directa (IED) es el flujo neto de inversión que permite la gestión de largo plazo de una persona individual o jurídica en un país distinto al país de origen del inversionista. En general, estas inversiones pueden clasificarse en tres categorías:

- | Proyectos de plantas nuevas (*greenfield investments*)
- | Fusiones y adquisiciones (*brownfield investments*)
- | Inversiones en carteras o inversiones de riesgo compartido (*joint venture*)

También se considera IED a las reinversiones de utilidades de las empresas extranjeras que ya operan en los países (Mineco, estrategia).

Desde la perspectiva empresarial y de las autoridades gubernamentales responsables de la promoción de las inversiones y del comercio exterior, la IED tiene impacto positivo en la economía de los países receptores, principalmente en:

- | Promueve la competencia y mejora el clima de inversiones y el acceso a mercados de exportación
- | Desarrollo de nuevos sectores, productos y procesos
- | Creación de riqueza e impulso de la actividad económica
- | Generación de valor agregado derivada del incremento de la actividad productiva y de la competitividad de la economía local
- | Generación de empleo sostenible y de calidad
- | Integración de las cadenas locales a las globales de suministro

Asimismo, las autoridades atribuyen a la IED beneficios tales como: sirve de mecanismo de transferencia de conocimientos, tecnología y sistemas de gestión; permite avanzar a la transición energética justa; apoya a la recuperación y regeneración de los ecosistemas; contribuye a la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, y mejora la adaptación de las comunidades, ciudades y empresas a la variedad climática y frente a los eventos climáticos extremos.

Según la CEPAL, en 2023 las entradas mundiales de IED se redujeron 2% en un escenario de incertidumbre derivado de los conflictos geopolíticos y tasas de interés altas. Los principales receptores de IED fueron los Estados Unidos de América (EE. UU.) y la República Popular de China, aunque ambos registraron caídas interanuales en el flujo de inversión extranjera. La Unión Europea, con la excepción de Luxemburgo, también sufrió de una caída en el crecimiento de la IED¹³.

Aunque en 2022 se obtuvieron flujos importantes de IED en América Latina y el Caribe¹⁴, para 2023 las entradas de inversión se contrajeron 9.9%. Este desempeño negativo del crecimiento de la inversión es resultado del efecto combinado de un aumento interanual importante (16%) de la reinversión de utilidades con fuertes caídas de los aportes de capital (-22%) y de los préstamos entre empresas (-36%).

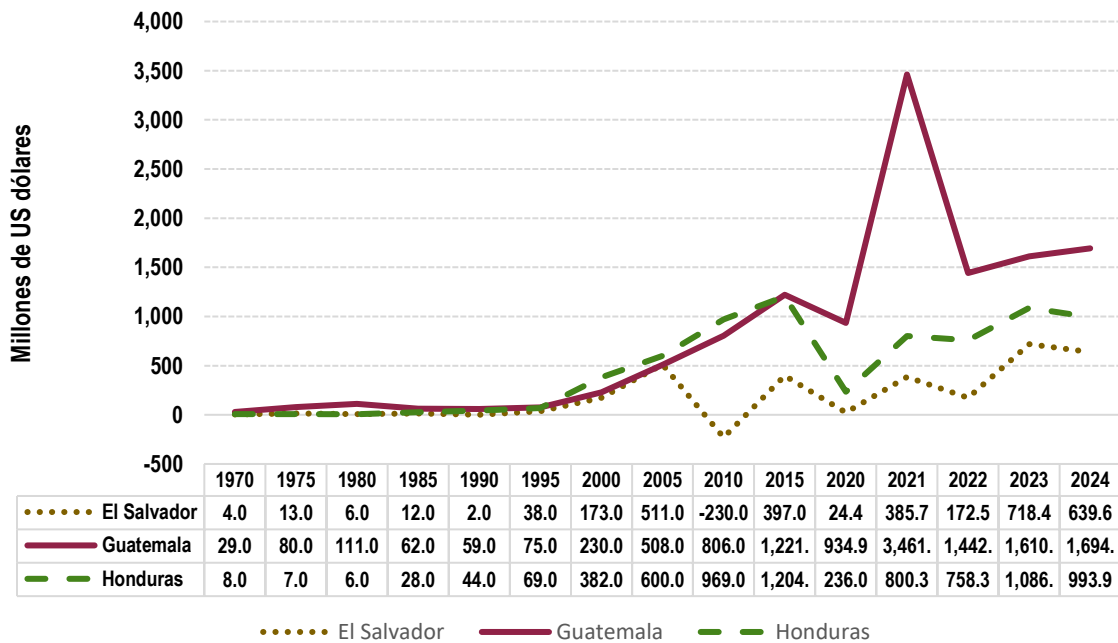
Por su parte, la inversión extranjera directa en los países del Triángulo Norte creció aceleradamente en el período 1990-2010, coincidente con la implementación de políticas de apertura comercial, que se materializan en la reducción de tarifas arancelarias, como resultado de negociaciones y suscripciones de los TLC. La tendencia de largo plazo de la IED es creciente para Guatemala, mientras que, para El Salvador y Honduras, aunque la tendencia es levemente creciente, anualmente presenta un comportamiento errático.

¹³ Incluye caídas en las fusiones y adquisiciones fronterizas de empresas transnacionales.

¹⁴ El 51% de esta inversión fue captada por Brasil y México. En el caso de México, la reinversión de utilidades mostró una tendencia creciente hasta alcanzar un incremento interanual de 64%, mientras que los aportes de capital cayeron 72%.

En el caso de los países del Triángulo Norte, los flujos de inversión extranjera directa se dinamizan a partir de la mitad de la década de los 90, coincidente con la implementación intensiva de la política de negociación y suscripción de tratados de libre comercio. Aunque no hay estudios que muestren de forma contundente que específicamente la existencia de mecanismos de solución de controversias es una variable determinante de la localización de la IED, la vigencia del marco normativo global contenida en los TLC influye positivamente en la atracción de las inversiones.

Triángulo Norte: Evolución de la Inversión Extranjera Directa Millones de US dólares



Fuente: UNCTAD, Banco Mundial y bancos centrales

En ese sentido, la localización geográfica y las características del flujo de IED se supone están determinadas por una diversidad de variables. Según el denominado paradigma ecléctico de Dunning, los factores determinantes de la IED son las ventajas de propiedad, localización, y de internalización¹⁵. Las ventajas de propiedad se refieren a que un inversionista realizará operaciones en el extranjero si posee alguna clase de activo intangible (tecnología, marca, etc.) que le de ventaja sobre sus competidores. Las ventajas de localización se refieren a la disponibilidad relativa y a los costos de los factores de producción, la legislación vigente, y estabilidad política, entre otros. Por su

¹⁵ Condiciones conocidas como OLI por sus siglas en inglés.

parte, las ventajas de internalización se refieren a los motivos por los cuales las empresas prefieren invertir en el extranjero, en lugar de transferir sus activos intangibles a otras firmas.

Los diversos estudios econométricos enfocados en la búsqueda de las variables determinantes de la IED especifican y completan el paradigma de Dunning. Las variables identificadas en dichos estudios se presentan en el cuadro a continuación.

Variables Cuantitativas	Variables Cualitativas
Población	Estabilidad política y jurídica
Tasa de cambio (nivel, fluctuación)	Legislación laboral
Costo de la mano de obra	Entorno institucional
Costo de otros servicios (electricidad, etc.)	Clima de negocios
Cercanía a mercados importantes	Calidad de la infraestructura
Inflación	Calificación de la mano de obra
Tratamiento tributario	

Fuente: Elaboración propia

Aunque hay un acuerdo técnico sobre las variables determinantes de la localización, monto y calidad de las inversiones, la evidencia no es concluyente sobre los pesos de cada variable. Según las instituciones financieras internacionales, la existencia de cláusulas de arbitraje es determinante significativa de la IED, aunque hay casos como el de Brasil que registra ingresos importantes de inversión extranjera y pocos tratados vigentes.

La estrategia de atracción de inversiones en el Triángulo Norte se focalizó en la oferta de un marco normativo con fuertes componentes de protección a los intereses de los inversionistas, y así cubrir las brechas existentes en materia de infraestructura, seguridad pública y especialización del recurso humano. La combinación de los efectos negativos de la pandemia del Covid-19 en los flujos internacionales de capital y de comercio, con la situación política imperante en los países de la región, influyeron en la evolución errática de la IED.

Definiciones y elementos conceptuales de los mecanismos de solución de controversias internacionales

Según la Corte Permanente de Justicia Internacional, una controversia es “un desacuerdo sobre un punto de hecho o de derecho, una contradicción, una oposición de tesis jurídicas o de intereses entre dos personas”.¹⁶ La prueba de existencia de una controversia requiere de la comprobación de enfoques divergentes entre dos Partes que generan el desacuerdo y de que la pretensión de una de las partes tiene la oposición manifiesta de la otra parte. En las relaciones económicas y financieras internacionales se distinguen dos tipos de controversias: entre estados y las que ocurren entre persona-Estado.

Controversias entre Estados

La solución pacífica de controversias se fundamenta en la Carta de las Naciones Unidas, en la cual define que los Estados parte tienen la obligación de buscar por todos los medios posibles, la solución pacífica a sus conflictos. Para ello la Carta considera un listado no exhaustivo de instrumentos disponibles para que los Estados encuentren la solución pacífica de los conflictos¹⁷:

I *Negociaciones*

Conversaciones exclusivamente entre las Partes en conflicto, con ausencia de formalidades y de mecanismos de equilibrio de poder entre los participantes.

¹⁶ Controversia es sinónimo de diferendo, litigio, disputa y conflicto, en el caso de internacionales siempre que se opongan dos sujetos de derecho (incluyendo Estados).

¹⁷ Artículo 2, numeral 3, y artículos 33-38 de la Carta de las Naciones Unidas, la cual puede recuperarse en https://www.oas.org/36ag/espanol/doc_referencia/carta_nu.pdf

- | *Investigación*
Cuando las causas de la controversia se perciben de forma diferente por las partes se puede conformar una comisión investigadora que con imparcialidad eleva un informe con resultados no vinculantes para las Partes.
- | *Mediación*¹⁸
Participación de un tercer Estado para incentivar o facilitar el logro de una solución pacífica a la controversia.
- | *Arreglos o compromisos*
Mecanismo que combina elementos de la investigación y la mediación: las Partes acuerdan el nombramiento de una comisión investigadora. La comisión eleva un informe, aclara malentendidos y presenta opciones de rutas para la solución pacífica de la controversia.
- | *Arbitraje internacional*
Procedimiento judicial para la solución de la controversia consistente de la conformación de un tribunal temporal específico y del derecho aplicable al caso particular. La resolución del tribunal arbitral es de observancia obligatoria para las Partes.
- | *Tribunales internacionales*
Instancia judicial con carácter permanente en el que las Partes de una controversia no pueden elegir la conformación del tribunal ni el derecho aplicable. Estos tribunales están disponibles de forma inmediata y deben ser independientes de las Partes.

En el caso de las Naciones Unidas, el órgano jurisdiccional es la Corte Internacional de Justicia (CIJ), instancia ante la cual las únicas Partes procesales son los Estados¹⁹. La competencia de la CIJ se fundamenta en: a) la aceptación de las Partes; b) una parte presenta una demanda ante la CIJ y la otra Parte reconoce y acepta la competencia del tribunal; c) la competencia de la CIJ está reconocida en la cláusula de un tratado; y d) las Partes reconocen, con la posible expresión de reservas, la competencia de la CIJ.

¹⁸ También se conoce como instancia de *Buenos Oficios*. En la práctica, el secretario General de Naciones Unidas también realiza acciones de mediación, aunque esta actividad no está incluida en la Carta de Naciones Unidas.

¹⁹ No incluye la participación de particulares ni de organizaciones internacionales.

Las sentencias de la CIJ son de observancia obligatoria únicamente en la materia de la controversia.²⁰

El arbitraje es un mecanismo de solución de controversias al que se accede por acuerdo entre las partes, que consiste en un procedimiento en el que un árbitro o un tribunal de árbitros dicta una decisión de observancia obligatoria para los interesados. Al adoptar el arbitraje, se opta por un medio privado para resolver la controversia en lugar de utilizar los tribunales de justicia.

El procedimiento de arbitraje se caracteriza por:

- i. El arbitraje es consensual
Un proceso de arbitraje tiene lugar únicamente si las partes lo han acordado. En el caso de controversias futuras que ocurran en virtud de un contrato, las partes incluyen una cláusula de arbitraje en dicho contrato. Para las controversias existentes, incluyendo las controversias derivadas por los tribunales nacionales, se realizan acuerdos de sometimiento a arbitraje.
- ii. La selección de los árbitros la realizan las partes
En este sentido existen varias modalidades:
 - | Las partes seleccionan conjuntamente a un árbitro único.
 - | En la opción de tribunal de árbitros, cada parte selecciona un árbitro y éstos seleccionan a un tercer árbitro quien presidirá el tribunal.
 - | El centro de solución de controversias propone a las partes la participación de árbitros especializados en la materia o nombra directamente a miembros del tribunal arbitral.
- iii. El arbitraje es neutral
Para asegurar la equidad de oportunidades en el proceso, las partes pueden seleccionar la nacionalidad de los árbitros, el derecho aplicable, el idioma, el centro o instancia, y el lugar en que se celebrará el arbitraje.
- iv. El arbitraje es un proceso confidencial
En general, los centros o instancias de arbitraje protegen la confidencialidad de la existencia del arbitraje, las divulgaciones realizadas durante el proceso, y el laudo²¹. En algunos casos, el proceso de arbitraje permite a una parte restringir el acceso a información confidencial que se presente ante la instancia arbitral.

²⁰ La CIJ puede conocer controversias sin el consentimiento de las Partes dado el conocimiento del conflicto por parte del Consejo de Seguridad de las NN.UU. Otros tribunales internacionales son: Corte Internacional de Justicia (La Haya), Tribunal Europeo de Derechos Humanos (Estrasburgo), y el Tribunal Interamericano de Derechos Humanos (San José).

²¹ Decisión sobre un proceso adoptada por un árbitro o tribunal arbitral.

- v. La decisión de la instancia arbitral es definitiva y fácil de ejecutar. En virtud de los instrumentos utilizados, las partes se comprometen a ejecutar el laudo del árbitro o del tribunal arbitral sin demora. Los laudos internacionales son ejecutados por los tribunales nacionales en virtud de la *Convención sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras*²². Los países del Triángulo Norte son parte de esta Convención, como se muestra en el cuadro a continuación:

Suscripción, Adhesión y Vigencia de la Convención de Nueva York de 1958²³

País	Firma	Adhesión/Ratificación	Vigencia
El Salvador	10/2/1958	26/2/1998	27/5/1998
Guatemala		21/3/1984	19/6/1984
Honduras		3/10/2000	1/1/2001

Fuente: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

Controversias entre inversionista particular y Estado

Desde la década de los 60 del siglo pasado, las controversias que surgen entre un nacional de un Estado en virtud de las inversiones realizadas en otro Estado, y de la existencia de tratados internacionales con cláusulas referentes a inversiones, se abordan preferentemente mediante el mecanismo de arbitraje. Aunque actualmente se utilizan poco, algunos tratados incluyen también mecanismos alternativos de solución, tales como el acceso a los órganos jurisdiccionales del Estado receptor, acuerdos amistosos, y la negociación.

Las controversias inversionista-Estado se originan cuando el inversionista o el Estado consideran que la otra parte incumplió las condiciones establecidas en los contratos conexos a la inversión, o se consideran vulneradas las protecciones sustantivas contenidas en los tratados bilaterales de promoción de inversiones y en los tratados de libre comercio.

²² Esta convención es conocida como la *Convención de Nueva York de 1958*, y fue emitida durante la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Arbitraje Comercial Internacional, realizada en Nueva York durante mayo y junio de 1958. (Disponible en línea en: <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/new-york-convention-s.pdf>).

²³ La información de las partes en las que está vigente la aplicación de las disposiciones de la Convención está disponible en https://uncitral.un.org/es/texts/arbitration/conventions/foreign_arbitral_awards/status2

Estas protecciones sustantivas que se incluyen en contratos y tratados toman distintas configuraciones y se presentan con distintas limitaciones. Las categorías de protecciones que pueden considerarse comunes son:

| *Expropiación*

En general los tratados no prohíben la expropiación, preservando el derecho legal de los Estados en el cumplimiento de un fin público. Las disposiciones de estos instrumentos protegen al inversionista en contra de la expropiación arbitraria sin compensación efectiva y pronta. Es usual que la cobertura al inversionista incluya las expropiaciones:

- | Directa: incautación física de la propiedad del inversionista o del título de propiedad por parte del Estado receptor²⁴.
- | Indirecta: privación sustancial del uso o valor de la inversión, aunque el título siga perteneciendo al inversionista. En la práctica esto se materializa en medidas estatales que limitan el uso de la propiedad.

En todo caso, las protecciones dan cobertura al inversionista sobre las acciones del Estado y no sobre los propósitos de las medidas gubernamentales.

| *Trato justo y equitativo*

Tiene como objetivo proteger al inversionista ante cambios en la legislación, regulaciones o disposiciones administrativas durante el tiempo de vida de la inversión²⁵.

| *No discriminación*

Esta protección incluye trato nacional y nación más favorecida, es decir compara el trato que se da al inversionista con el de nacionales del Estado receptor y con inversionistas de un tercer Estado.

| *Protección y seguridad plenas*

Es la obligación positiva del Estado a tomar acciones que aseguren la protección física de la inversión. Recientemente, se incluye la estabilidad jurídica.

²⁴ Prácticamente en desuso.

²⁵ Las controversias basadas en la vulneración de esta protección son generalmente muy controversiales, ya que se basan en interpretaciones del alcance de las acciones gubernamentales.

En general las controversias inversionista-Estado consisten en demandas invocando en incumplimiento de una o varias protecciones sustantivas otorgadas por condiciones contractuales, en tratados bilaterales de inversiones o en tratados de libre comercio.

Mecanismos de solución de controversias inversionista-Estado

Mecanismos de solución amistosa

Cuando un inversionista presenta una demanda contra un Estado ante un centro de arbitraje internacional, las soluciones amistosas son todavía posibles. La búsqueda de acuerdos amistosos se realiza mediante las técnicas de conciliación, la mediación y la comprobación de hechos, las cuales requieren de la participación de un tercero en el rol de facilitador de los procesos. Estas modalidades se ejecutan previo a la activación del tribunal arbitral, el lapso de “congelamiento” de la disputa, y se desarrollan generalmente entre la presentación de la solicitud de arbitraje y la instalación del tribunal arbitral (UNCTAD, 2010).²⁶ En la práctica, la mayoría de los casos referente a la posible vulneración de los derechos de los inversionistas, y en los que se reclaman reparaciones económicas por daños y perjuicios, se tiene preferencia por el arbitraje, ya que el laudo es de observancia obligatoria para las Partes.

Las características generales de modalidades para el logro de acuerdos amistosos son:

| *Conciliación*

Es un proceso estructurado y formal de negociación facilitada entre el inversionista y el Estado. Esta técnica requiere de la asistencia de un tercero, denominado conciliador, el cual tiene como propósito facilitar el logro de una solución amistosa del conflicto. El conciliador no necesariamente es neutral, y el alcance de sus acciones conferida por las partes es variable.

En el caso que una conciliación es exitosa, se concluye con un acuerdo o recomendaciones escritas, aunque carecen de carácter vinculante. Dado que esta técnica está enfocada en la solución específica de la disputa y no en el estado de la relación entre las partes, se le identifica con un proceso de “arbitraje no vinculante”.

²⁶ Recuperado de https://unctad.org/es/system/files/official-document/diaeia200911_sp.pdf

| *Mediación*

Es un proceso informal a solicitud de las partes que cuenta con la asistencia de un tercero (mediador). En este proceso las partes se reúnen con el objetivo lograr compromisos que permitan una solución viable a la controversia. Las reglas de la mediación y el grado de intervención del mediador lo definen las partes.

El mediador se centra en la identificación de intereses y posiciones, así como en facilitar una cartera de posibles soluciones y lograr un acuerdo entre las partes. Esta modalidad se considera un proceso de “negociación asistida”.

| *Comprobación de hechos*

La comprobación de hechos inversor-Estado es un mecanismo voluntario para determinar hechos relevantes en una disputa relacionada con inversiones. Permite a las partes, con consentimiento escrito, obtener una evaluación imparcial de los hechos antes de una conciliación o de un proceso de arbitraje.

Mecanismos alternativos: El arbitraje de inversiones

El arbitraje de inversiones es un mecanismo alternativo de resolución de conflictos entre inversionistas particulares (personas individuales o jurídicas) de un Estado y el Estado receptor en su rol de sujeto de derecho público. Este mecanismo es un proceso contencioso que se plantea por parte del inversionista cuando considera vulnerados sus derechos, situación que debe ser comprobada mediante argumentos fundamentados en la legislación vigente y las pruebas que se obtengan de la participación de testigos y expertos. Para ello se nombra un árbitro o se constituye un tribunal arbitral independiente, con el objetivo de obtener una resolución final (*laudo*) sobre los reclamos del inversionista.

El acceso del particular al mecanismo de arbitraje requiere de una disposición específica que puede estar contenida en la legislación doméstica sobre inversiones, tratados internacionales con referencia a inversiones (bilaterales o multilaterales), o en contratos. En los tratados internacionales los Estados receptores ofertan someterse al arbitraje bajo el cumplimiento de requisitos jurisdiccionales. La oferta estatal es latente y se materializa cuando el inversionista presenta la solicitud de arbitraje.

La mayoría de los casos de arbitraje se presentan ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)²⁷, el cual es una institución internacional que proporciona un foro para la resolución de disputas entre los gobiernos y los inversionistas extranjeros. El CIADI ofrece servicios de conciliación y arbitraje para la solución de controversias relacionadas con inversiones internacionales, principalmente a través del arbitraje. Otros centros que administran casos de arbitrajes son la London Court of International Arbitration, International Court of Arbitration, Permanent Court of Arbitration (CPA), entre otros²⁸.

Algunos casos de arbitraje se presentan ante la Corte Permanente de Arbitraje (CPA), la cual es una institución intergubernamental establecida en 1899 originalmente para la facilitación de procesos de arbitraje entre Estados. Actualmente, la CPA presta apoyo administrativo en arbitrajes internacionales que involucren a varias combinaciones de Estados, entidades controladas por Estados, organizaciones internacionales y partes privadas. Los arbitrajes se realizan bajo el amparo del Reglamento de Arbitrajes de la CPA o bien del Reglamento de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

El Salvador es miembro del CIADI desde 1984, Guatemala desde 2003 y Honduras desde 1984. Sin embargo, Honduras denunció el Convenio CIADI en febrero de 2024 y dejó de ser un Estado miembro desde agosto de 2024. Por su parte, los tres países del Triángulo Norte son miembros de la CPA desde la primera década del siglo XX:

Como en el caso de las controversias entre estados, las partes tienen un rol activo en la elección de los miembros del árbitro o del tribunal arbitral. En general, cada parte nombra un árbitro y estos dos árbitros seleccionan al tercer árbitro, quien además es el presidente del tribunal.

El objetivo del proceso de arbitraje es obtener una resolución de la controversia, denominada *laudo*, la cual es de observancia obligatoria para las partes. A diferencia de la jurisdicción ordinaria, en los arbitrajes no hay segunda instancia, por lo que el fallo se considera final. Sin embargo, existen acciones que pueden interponerse contra el laudo:

²⁷ Miembro del Grupo del Banco Mundial.

²⁸ Para utilizar los servicios del CIADI los países deben suscribir el Convenio CIADI, que tiene rango de tratado internacional. El texto del convenio y el reglamento pueden consultarse en el enlace a continuación.
<https://icsid.worldbank.org/sites/default/files/documents/ICSID%20Convention%20Spanish.pdf>

- | Recurso de anulación del laudo por aspectos procesales (constitución anómala del tribunal, conducta inapropiada de algún miembro del tribunal, alegato de corrupción, procedimientos incorrectos).
- | Recurso de rectificación: cuando, por ejemplo, el tribunal no falla sobre todos los reclamos.
- | Recurso de aclaración: discute el alcance o sentido del laudo.
- | Recurso de revisión: se interpone cuando surge un nuevo hecho que puede afectar el análisis del tribunal y su resolución.

En todo caso estos recursos son excepcionales y limitados.

El arbitraje es un mecanismo que no es abierto a cualquier tipo de inversión. En los contratos, tratados bilaterales de inversión y en los tratados de libre comercio, los Estados limitan el ámbito de aplicación. En general, el arbitraje requiere que:

- | La inversión debe ser aplicable a lo dispuesto en el tratado.
- | Las inversiones deben tener protecciones sustantivas
- | El inversionista debe estar calificado. En el caso de personas naturales, la nacionalidad debe ser la correspondiente al tratado²⁹. En el caso de personas jurídicas algunos tratados contienen condiciones de incorporación de la empresa, mientras que otros incluyen requerimientos de actividad económica comprobable.
- | Los tratados deben incluir cláusulas de temporalidad de compromiso para la protección sustantiva. Esto asegura la consistencia de la temporalidad de los alegatos con relación al incumplimiento.
- | Las partes y las inversiones deben verificar los requisitos del centro de arbitraje seleccionado.

Procedimiento arbitral

Un caso típico de arbitraje de inversiones consiste en el proceso siguiente:

1. Inversionista informa al Estado de la potencial interposición de la demanda mediante una carta de intenciones (previo)
2. El inversionista presenta la solicitud de arbitraje
3. El centro de arbitraje revisa y registra la solicitud (excepción: rechazo de registro)
4. Se establece el número de árbitros y el procedimiento para su nombramiento (en función de lo dispuesto en los contratos y tratados).

²⁹ Hay tratados que no reconocen la doble nacionalidad.

5. Conformación del tribunal
6. Reunión inicial del tribunal con las partes
7. El tribunal publica su primera orden procesal, en la cual se define el procedimiento, cronograma, rondas de presentación de escritos, mecanismo de etapa probatoria, requerimientos documentales entre las partes).
8. Presentación de las actuaciones escritas de las partes (memoriales). Puede incluirse las declaraciones de testigos y expertos. Los expertos deben ser de la materia específica o de evaluación de daños.
9. Actuaciones orales (audiencias) en las que las partes pueden interrogar a los testigos y a los expertos (presencial o virtual).
10. Emisión del laudo
11. Atención a los recursos que se presenten

El reconocimiento y ejecución del laudo es un proceso diferente al del arbitraje. Hay casos en el Triángulo Norte en los que el laudo es a favor del inversionista y se pacta una compensación menor que la instruida por la resolución. En ese sentido, durante el proceso arbitral puede haber negociaciones paralelas al proceso, incluso el arbitraje se puede pausar o cerrar. También puede existir negociaciones entre las partes luego de emitido el laudo, con el objeto de viabilizar la realización de alguna compensación. En algunos casos se pacta la temporalidad del pago o bien reducciones en el monto de la compensación.

Las reglas de los procesos arbitrales realizados por el CIADI sufrieron reformas en 2022. Se introdujeron mecanismos de gestión que permitan mejorar la relación tiempo-costo del proceso. Con esas medidas se espera que los procesos tengan una duración entre 1 y 1.5 años, redundando en una reducción importante de los costos³⁰. También se esperan mejoras en la transparencia del proceso en cuanto a la publicación de los laudos y en la identificación de los casos en los que una de las partes tiene financiamiento de terceros para cubrir los costos. También se amplía el acceso a los servicios del CIADI para una parte del proceso que no es miembro.

En el caso de diferendos comerciales, además de los mecanismos amistosos, existe la instancia del arbitraje comercial. El arbitraje de inversiones no debe confundirse con el arbitraje comercial. Aunque ambos son procesos contenciosos de instancia única, en el caso del comercial las partes involucradas son entes privados. Las protecciones sustantivas son limitadas en el caso de las cláusulas de tratados internacionales sobre inversiones, mientras que el arbitraje comercial se relaciona con legislación local.

³⁰ En el laudo se instruye regularmente que los costos del proceso en CIADI los asume el perdedor del proceso.

Además, en el arbitraje internacional sobre inversiones teóricamente no existe jurisprudencia, aunque en la práctica los laudos pueden tomar en cuenta las interpretaciones de otros tribunales.

En general los litigios en materia comercial se resuelven en el mecanismo de solución de controversias de la Organización Mundial del Comercio. Para los casos entre partes centroamericanas, la Secretaría de Integración Centroamericana también cuenta con un mecanismo de solución de controversias comerciales.

Casos de arbitraje de inversiones en el Triángulo Norte

Los casos de arbitraje inversionista-Estado de los que se tiene registro público se fundamentan en el ejercicio, por parte del inversionista extranjero, de las protecciones sustantivas contenidas en los tratados bilaterales sobre inversiones, los TLC, y en condiciones contractuales en donde el Estado es suscriptor.

Número de casos de arbitraje y conciliación presentados al CIADI (Al 10 de mayo de 2025)

País	Pendientes	Finalizados		Total
		Estado	Inversionistas	
El Salvador	1	3	1	5
Guatemala	3	5	3	11
Honduras	14	1	3	18
Total	18	9	7	34

Fuente: Elaboración propia con base a CIADI y MINECO

De los 32 casos presentados al CIADI, las 18 demandas contra Honduras representan el 56% del total. La mayoría de estos procesos corresponden a casos derivados de disposiciones legales impulsadas por el gobierno de la presidenta Xiomara Castro, aprobadas por el Congreso de la República, y confirmadas en sentencias de la Corte Suprema de Justicia. De esa cuenta, en 2023 fueron interpuestas 9 demandas y hasta el 10 de mayo de 2024, 5 demandas. Esta situación se derivó de la denuncia de Honduras al Convenio CIADI en 2023, luego de que se denunciara al Estado de Honduras por montos cercanos a US\$11,000 millones por la eliminación de los beneficios de las ZEDE.



¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

Por su parte, Guatemala tiene pendientes tres casos que resultan en fuente de riesgos fiscales importantes, mientras que El Salvador registra la menor cantidad de demandas y el mejor litigio gubernamental para enfrentarlas. Además, dos empresas presentaron dos casos ante la CPA, los cuales fueron resueltos a favor del Estado.

A continuación, se presenta la descripción del universo de los casos de demandas por parte de inversionistas presentadas ante el CIADI, registradas y publicadas por esta entidad al 10 de mayo de 2025.

Casos de arbitraje inversionista-República de El Salvador

Caso	Reclamante	Reclamo	Estatus
ARB/21/46	HSBC Latin American Holdings Limited (UK)	<p>Tipo de inversión: servicios bancarios y financieros</p> <p>Demanda: En contra de la decisión de la Corte Suprema de Justicia de El Salvador que ordenó al demandante pagar daños y perjuicios por aproximadamente US\$50 millones a una empresa local, de la cual el demandante había intentado recuperar una deuda impaga en virtud de contratos de préstamo. Según el demandante, la Corte Suprema otorgó erróneamente una indemnización al prestatario y no hizo cumplir los contratos de préstamo, a pesar de que los tribunales inferiores habían fallado a favor del demandante. Con base al Tratado bilateral de inversiones entre El Salvador y el Reino Unido e Irlanda del Norte, el inversionista reclama al Estado el pago de al menos US\$49.3 millones por daños y perjuicios.</p>	Pendiente
ARB/13/18	Enel Green Power S.p.A (Italia)	<p>Tipo de inversión: proyecto de energía geotérmica</p> <p>Demanda: Reclamos derivados del incumplimiento, por parte del Estado salvadoreño, de los compromisos contractuales pactados para la generación de electricidad por geotermia. La demandante deseaba elevar su participación accionaria de la empresa semiestatal LaGeo (generadora de la cuarta parte de la energía eléctrica en El Salvador). El gobierno impidió la compra de acciones, por lo que se incumplieron las condiciones contractuales. Luego de un proceso de 8 años, las partes conciliaron y el gobierno pagó 225 millones de euros a la empresa italiana, con lo que se cerraron todos los procesos conexos.</p>	Cerrado (por conciliación acordada por las partes)

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

ARB/09/17	Commerce Group Corp. and San Sebastian Gold Minies, Inc. (USA)	<p>Tipo de inversión: derechos bajo licencias de exploración y permisos ambientales otorgados a los demandantes por el Gobierno para la minería de metales preciosos y actividades relacionadas</p> <p>Demanda: Reclamos derivados de la terminación, por parte del gobierno, de una concesión minera por 30 años otorgada a los demandantes, tras la retirada de los permisos ambientales. Con base a las disposiciones del DR-CAFTA, el demandante solicitó un arbitraje solicitando una compensación de al menos US\$100 millones.</p>	Concluido (a favor del Estado)
ARB/09/12	Pac Rim Cayman LLC (USA)	<p>Tipo de inversión: propiedad exclusiva de empresas mineras locales que poseían derechos conferidos por licencias de exploración, autorizaciones y permisos, incluyendo el derecho a una concesión minera en el área conocida como “El Dorado”; así como gastos de capital relacionados.</p> <p>Demanda: reclamos derivados de la negativa del gobierno a emitir las licencias mineras necesarias para el proyecto de extracción de oro el Dorado de Pacific Rim, en el norte de El Salvador, debido a presuntas preocupaciones ambientales, incluyendo el uso de ciertos químicos por parte de la empresa en el proceso de extracción. Invocando las disposiciones del DR-CAFTA, la solicitud de la demandante fue de una compensación de US\$384 millones por daños y perjuicios.</p>	Concluido (a favor del Estado)
ARB/03/26	Inceysa Vallisoletana S.L. (España)	<p>Tipo de inversión: derechos en virtud de un contrato de servicios para la instalación, gestión y operación de estaciones de inspección mecánica de vehículos, ejecutado como resultado de un concurso público organizado por el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales de El Salvador.</p> <p>Demanda: reclamo por la decisión del Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales de El Salvador de no proceder con un contrato de concesión para la operación de servicios de inspección vehicular, a pesar de haber adjudicado la concesión al reclamante. El demandante solicitó compensaciones por un total de US\$253.8 millones, más intereses de 8.7%.</p>	Concluido (a favor del Estado)

Fuente: Elaboración propia con información de CIADI y UNCTAD

Casos de arbitraje inversionista-República de Guatemala

Caso	Reclamante	Reclamo	Estatus
CONC/23/1	APM Terminals Management Barcelona, S.L.U. (España)	<p>Tipo de inversión: construcción y operación del Puerto Quetzal mediante una concesión formalizada en un contrato de usufructo.</p> <p>Solicitud de conciliación: derivada de la solicitud de nulidad del contrato de APM por parte de la Procuraduría General de la Nación. La Sala Quinta de la Corte de Apelaciones determinó la nulidad del contrato. Con base en el Tratado de Inversiones entre El Reino de España y Guatemala, el inversionista reclama al Estado el pago de al menos US\$49.3 millones por daños y perjuicios relacionados con las inversiones y maquinaria que permanecen en el puerto. La conciliación concluyó en la definición de un período de transición para el traslado de los bienes y maquinaria a la administración gubernamental del puerto.</p>	Concluido (A favor del Estado)
ARB/21/59	Grupo Energía Bogotá S.A. E.S.P. and Transportadora de Energía de Centroamérica, S.A. (II) (Colombia)	<p>Tipo de inversión: derechos en virtud de un contrato con el gobierno para la construcción, operación y mantenimiento de líneas de transmisión eléctrica.</p> <p>Demanda: Reclamaciones que, según el demandante, complementan la demanda presentada en el caso ARB/20/48. El Estado argumenta que el segundo arbitraje se refiere a los mismos hechos que el primero. Por su parte, el demandante sostiene que, aunque los dos casos se refieren al mismo proyecto, las medidas estatales son diferentes. En todo caso, el tribunal arbitral ordenó la consolidación de los casos.</p>	Concluido

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

ARB/21/56	Energía y Renovación Holding, S.A.(Panamá)	<p>Tipo de inversión: construcción de dos plantas eléctricas (“Central Pojom II” y “Central San Andrés”) en el municipio de San Mateo Ixtatán y una línea de transmisión (“Innovación Nor Occidente)</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de la supuesta falta gubernamental en dar protección los proyectos hidroeléctricos del demandante frente a protestas de comunidades locales, ataques violentos y disturbios. La compensación requerida por el demandante fue de US\$148 millones. El tribunal arbitral resolvió a favor del demandante, asignando una compensación por US\$64.5 millones</p>	Concluido (A favor del demandante)
ARB/20/48	Grupo Energía Bogotá S.A. E.S.P. and Transportadora de Energía de Centroamérica, S.A. (I) (Colombia)	<p>Tipo de inversión: derechos en virtud de un contrato con el gobierno para la construcción, operación y mantenimiento de líneas de transmisión eléctrica.</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de la negativa del gobierno a compensar a los demandantes por los costos y retrasos que supuestamente fueron causados por el propio gobierno con relación a la ejecución, por parte de los demandantes, de un contrato de construcción de líneas de transmisión eléctrica. Con base a las disposiciones del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Honduras y Guatemala, el demandante solicitó un proceso arbitral y una compensación de al menos US\$403.1 millones. El proceso de arbitraje fue congelado temporalmente en la búsqueda de un acuerdo, pero fue reanudó.</p>	Pendiente
ARB/18/43	Daniel W. Kappes and Kappes, Cassidy & Associates	<p>Tipo de inversión: propiedad de la empresa Exploraciones Mineras de Guatemala, S.A. (“Exmingua”), la cual posee una licencia para desarrollar y operar el proyecto minero de oro y plata “El Tambor” y una licencia de exploración para el proyecto minero “Santa Margarita”.</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de la suspensión, por parte de los tribunales guatemaltecos, de las licencias mineras de Exmingua para el proyecto El Tambor y del derecho de la empresa a exportar minerales, con relación con acciones de amparo por la supuesta falta de consultas con las comunidades locales. Según los demandantes, el gobierno también ha incumplido al no</p>	Pendiente

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

ARB/17/41	Iberdrola Energía, S.A. (II) España	<p>proporcionar a Exmingua el acceso al sitio minero “Santa Margarita”, el cual fue bloqueado por manifestantes de las comunidades. Con base en las disposiciones del DR-CAFTA, la demandante solicitó el arbitraje y presentó un reclamo por daños que, en total se sitúa en el rango de US\$419 y US\$449 millones, más intereses.</p> <p>Tipo de inversión: participación accionaria mayoritaria y operación de la Empresa Eléctrica de Guatemala</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas: en 2017, Iberdrola presentó un nuevo reclamo arbitral contra Guatemala sobre la misma causa del caso de 2009. En el primer reclamo, el demandante se basó en pretensiones contractuales y en el derecho doméstico guatemalteco. El segundo reclamo se fundamentó en el cuestionamiento de las medidas de reducción de tarifas según el derecho internacional.</p> <p>En agosto de 2020, el tribunal arbitral desestimó de nuevo las reclamaciones del inversionista, con base en el principio <i>fork in the road</i> del Tratado Bilateral España-Guatemala (en este caso, el demandante ya había optado por otro procedimiento de solución de controversias)</p>	Concluido (A favor del Estado)
ARB/10/23	TECO Guatemala Holdings, LLC	<p>Tipo de inversión: participación accionaria en la Empresa Eléctrica de Guatemala.</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de la decisión del regulador eléctrico de Guatemala de fijar las tarifas para la Empresa Eléctrica de Guatemala, basándose en un estudio técnico encargado de forma independiente y no en un estudio técnico propio, durante el proceso de revisión y fijación de tarifas de distribución eléctrica para el período 2008-2013. Con base en lo dispuesto por el DR-CAFTA, La compensación requerida por el demandante, por daños históricos y daños sufridos por la venta de sus acciones, fue de US\$243.6 millones.</p> <p>Luego del laudo, el gobierno de Guatemala negoció con la demandante el monto de la compensación y en 2022 se realizó un pago de US\$46 millones, con lo que se cerró la disputa.</p>	Concluido (A favor del demandante)
ARB/09/5	Iberdrola Energía, S.A. (I) España	<p>Tipo de inversión: participación accionaria mayoritaria y operación de la Empresa Eléctrica de Guatemala</p>	Concluido

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

		<p>Demanda: Reclamaciones derivadas de la decisión del regulador eléctrico de Guatemala de fijar las tarifas para la Empresa Eléctrica de Guatemala, basándose en un estudio técnico encargado de forma independiente y no en un estudio técnico propio, durante el proceso de revisión y fijación de tarifas de distribución eléctrica para el período 2008-2013. Según el demandante, las nuevas tarifas destruyeron el valor económico de su inversión, y con base en el Tratado Bilateral de Inversiones entre España y Guatemala, requirió una compensación de US\$188 millones, por actos de expropiación, violación al estándar de un trato justo y equitativo, y la denegación de justicia.</p> <p>En el laudo, el tribunal arbitral desestimó jurisdiccionalmente el caso en 2012.</p>	(A favor del Estado)
ARB/07/23	Railroad Development Corporation	<p>Tipo de inversión: derechos en virtud de un contrato de usufructo celebrado entre la empresa estatal FEGUA y una empresa guatemalteca de la cual es socio mayoritario el demandante.</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de una “opinión de lesividad” emitida por la Procuraduría General de la nación, en la que recomendó al gobierno la declaratoria de nulidad de un contrato de usufructo suscrito con el inversionista, relacionado con infraestructura y otros activos ferroviarios para su funcionamiento en Guatemala. Con base en el DR-CAFTA, la demandante solicitó una compensación de US\$65 millones.</p> <p>El laudo del tribunal arbitral instruyó al gobierno de Guatemala a compensar al demandante por un monto de US\$14.2 millones y que, al efectuarse el pago correspondiente, Ferrovías (filial de RDC) deberá entregar las Estado toda la participación accionaria (82%)</p>	Concluido (A favor del demandante)
CPA 2017/41	Iberdrola Energía, S.A. (España)	<p>Tipo de inversión: Tipo de inversión: participación accionaria mayoritaria y operación de la Empresa Eléctrica de Guatemala.</p> <p>Demanda: Dado que la demanda original de la empresa fue desestimada en el marco de arbitrajes del CIADI bajo el argumento de falta de jurisdicción para conocer el caso, la empresa llevó el caso a la Corte Permanente de Arbitrajes para levantar una demanda nueva.</p>	(A favor del Estado)

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

CPA
2019/43

IC-Power Asia Development
LTD
(Israel)

El laudo del tribunal fue a favor del Estado bajo el mismo argumento del laudo del CIADI y sentenció el pago de las costas y gastos del arbitraje a la demandante.

Tipo de inversión: compra mediante una fusión triangular inversa de dos compañías de distribución de energía eléctrica en Guatemala.

(A favor del
Estado)

Demanda: la administración tributaria guatemalteca ajustó deducciones tributarias derivadas del mecanismo de fusión aplicadas por la empresa. El inversionista, con base en el Tratado de Promoción de Inversiones entre el Estado de Israel y la República de Guatemala, reclama el derecho de aplicar las deducciones al Impuesto Sobre la Renta.

El laudo del tribunal fue a favor del Estado y sentenció el pago de las costas y gastos del arbitraje a la demandante.

Fuente: Elaboración propia con información de CIADI, MINECO y UNCTAD

Casos de arbitraje inversionista-República de Honduras

Caso	Reclamante	Reclamo	Estatus
ARB/24/34	International Container Terminal Services, Inc. (Filipinas)	<p>Tipo de inversión: concesión, a través de su subsidiaria Operadora Portuaria Centroamericana, S.A. para la construcción de un muelle en el terminal marítimo Omoa (Puerto Cortés) y la operación de los servicios portuarios</p> <p>Solicitud de conciliación: Presenta los mismos alegatos que la Operadora Portuaria Centroamericana, S.A. (ver el caso ARB/24/33 abajo). La solicitud de arbitraje se presentó para asegurar la aplicación de legislación internacional en el proceso.</p>	Pendiente
ARB/24/33	Operadora Portuaria Centroamericana, S. A.	<p>Tipo de inversión: concesión para la construcción de un muelle en el terminal marítimo Omoa (Puerto Cortés) y la operación de los servicios portuarios</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de la adjudicación y de la concesión de construcción y operación de servicios para la Terminal Marítima de Cruceros, Buques Mercantes y Cabotaje. El contrato fue aprobado por el Congreso de la República concesionando la operación del puerto por 30 años. La Superintendencia de Alianzas Público-Privadas asegura que la inversión del demandante representa sólo el 48% del monto comprometido. La Empresa Nacional Portuaria señaló que el demandante no ha cumplido con las inversiones para la ampliación de la terminal y la construcción de nuevos muelles, afectando las operaciones portuarias y la competitividad del país. En consecuencia, el gobierno adjudicó la construcción del muelle a otra empresa sin consulta o acuerdo con la Operadora Portuaria Centroamericana.</p> <p>El demandante se acoje a lo dispuesto en el contrato de concesión y presentó una reclamación de \$10 millones en un proceso de arbitraje.</p>	Pendiente

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?
Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

ARB/24/32	Víctor Manuel Silhy Zacarías (Laboratorios Suizos) (El Salvador)	<p>Tipo: inversiones en el sector de energías renovables</p> <p>Demanda: Demanda: Reclamaciones derivadas de los retrasos en los pagos de los subsidios gubernamentales para generadores de energías limpias. Asimismo, las reformas legislativas, impulsadas por el gobierno y aprobadas por el Congreso en 2022, fuerzan a la renegociación de los contratos de generación de energías renovables, en condiciones consideradas perjudiciales por los demandantes.</p> <p>Con base en las disposiciones del DR-CAFTA, presentó un caso de arbitraje.</p> <p>No es público el monto de la reparación exigida por el demandante³¹.</p>	Pendiente
ARB/24/31	X-Elio Energy S.L. (España)	<p>Tipo: inversiones en el diseño, construcción, operación y mantenimiento dl proyecto Marcovia, una planta de generación de energía solar</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de los retrasos en los pagos de los subsidios gubernamentales para generadores de energías limpias (en este caso, fotovoltaica). Asimismo, las reformas legislativas, impulsadas por el gobierno y aprobadas por el Congreso en 2022, fuerzan a la renegociación de los contratos de generación de energías renovables, en condiciones consideradas perjudiciales por los demandantes.</p> <p>Con base en las disposiciones del Tratado Bilateral de Inversiones del Reino de España con Honduras, presentó un caso de arbitraje.</p> <p>No es público el monto de la reparación exigida por el demandante.</p>	Pendiente
ARB/24/24	Eléctricas de Medellín Ingeniería y Servicios, S.A.S.	<p>Tipo de inversión: contrato de alianza público-privada del componente de distribución y flujo financiero para la recuperación de pérdidas en los servicios prestados por la Empresa Nacional de Energía Eléctrica.</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de atrasos gubernamentales, en el pago de honorarios pactados en la concesión, cambios en la legislación y regulaciones, tanto en aspectos</p>	Pendiente

³¹ Se conoce que las solicitudes de arbitraje de las empresas generadoras en contra de la República de Honduras, alcanza un monto cercano a US\$1,200 millones. Este monto incluye US\$400 correspondientes a los casos de arbitraje ARB/23/12 y ARB/23/13.

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

ARB/23/43	Fernando Paiz Andrade and Anabella Schloesser de León de Paiz	<p>administrativos como técnicos, que afectan el cumplimiento de las condiciones consignadas en el contrato de concesión.</p> <p>Con base en las disposiciones del Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras, presentó un caso de arbitraje, en la que se requiere de una reparación de al menos US\$ 500 millones.</p> <p>Tipo: inversiones en el sector energético</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de los retrasos en los pagos de los subsidios gubernamentales para generadores de energías limpias. Asimismo, las reformas legislativas, impulsadas por el gobierno y aprobadas por el Congreso en 2022, fuerzan a la renegociación de los contratos de generación de energías renovables, en condiciones consideradas perjudiciales por los demandantes.</p> <p>Con base en las disposiciones del DR-CAFTA, presentó un caso de arbitraje. No es público el monto de la reparación exigida por el demandante.</p>	Pendiente
ARB/23/42	Palmerola International Airport, S.A. de C.V.	<p>Tipo de inversión: contrato de concesión para la operación del aeropuerto Palmerola</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de presuntos incumplimientos contractuales por parte del Estado, en cuanto a la no entrega del 80% de las obras comprometidas. Por su parte, el gobierno denunció irregularidades en la concesión (exoneraciones fiscales, sobrevaloración de activos y falta de inversión por parte del demandante).</p> <p>Según lo dispuesto en el contrato de concesión el demandante presentó un caso de arbitraje que incluyó una reparación por US\$10 millones. Sin embargo, el laudo arbitral apoyó la posición gubernamental.</p>	Concluido (A favor del Estado)
ARB/23/40	Inversiones y Desarrollos Energéticos, S.A.	<p>Tipo: inversiones en el sector energético</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de los retrasos en los pagos de los subsidios gubernamentales para generadores de energías limpias. Asimismo, las reformas legislativas,</p>	Pendiente

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

		<p>impulsadas por el gobierno y aprobadas por el Congreso en 2022, fuerzan a la renegociación de los contratos de generación de energías renovables, en condiciones consideradas perjudiciales por los demandantes.</p> <p>Con base en las disposiciones del Acuerdo de Libre Comercio entre Panamá y Centroamérica, presentó un caso de arbitraje.</p> <p>No es público el monto de la reparación exigida por el demandante.</p>	
ARB/23/17	Juan Carlos Arguello and Ernesto Arguello (USA)	<p>Tipo de inversión: construcción de proyecto residencial Los Castaños de Choloma, destinado a ofrecer viviendas accesibles a trabajadores de las maquiladoras del Valle de Sula.</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas del supuesto incumplimiento gubernamental sobre otorgar protección y trato justo y equitativo a las inversiones. Los residentes del proyecto denunciaron que las viviendas presentaban deficiencias estructurales, lo que generó reclamos administrativos y acusaciones contra las empresas encargadas del proyecto.</p> <p>Con base en las disposiciones del DR-CAFTA, presentó un caso de arbitraje, en el cual requiere una reparación de US\$100 millones por daños y perjuicios, más US\$2 millones correspondientes a la reparación por daños “morales”</p>	Pendiente
ARB/23/13	Norfund and KLP Norfund Investments AS (Noruega)	<p>Tipo: inversiones en el sector energético</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de los retrasos en los pagos de los subsidios gubernamentales para generadores de energías limpias. Asimismo, las reformas legislativas, impulsadas por el gobierno y aprobadas por el Congreso en 2022, fuerzan a la renegociación de los contratos de generación de energías renovables, en condiciones consideradas perjudiciales por los demandantes.</p> <p>Con base en las disposiciones de los contratos, presentó un caso de arbitraje.</p> <p>No es público el monto de la reparación exigida por la demanda</p>	Pendiente
ARB/23/12	Scatec ASA (Noruega)	<p>Tipo: inversiones en el sector de energías renovables</p>	Pendiente

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

		<p>Demanda: Demanda: Reclamaciones derivadas de los retrasos en los pagos de los subsidios gubernamentales para generadores de energías limpias. Asimismo, las reformas legislativas, impulsadas por el gobierno y aprobadas por el Congreso en 2022, fuerzan a la renegociación de los contratos de generación de energías renovables, en condiciones consideradas perjudiciales por los demandantes.</p> <p>Con base en las disposiciones de los contratos, presentó un caso de arbitraje.</p> <p>No es público el monto de la reparación exigida por la demanda.</p>	
ARB/23/10	Autopistas del Atlántico, S.A. de C.V. and others (Consortio con participación de una empresa hondureña, JP Morgan Chase Bank de EE. UU., Corporación Interamericana de Panamá, dos fondos de inversión chilenos y dos corporaciones basadas en Caimán y EE. UU.	<p>Tipo de inversión: contrato de concesión por 30 años del proyecto Corredor Turístico que incluye obras de rehabilitación vial, construcción de obras mayores, ampliación y mantenimiento.</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas del truncamiento de la intención del demandante de instalar peajes en varios puntos, dada la oposición de las comunidades cercanas (San Pedro Sula y El Progreso). Algunas de las casetas de peaje fueron quemadas. Aunque el demandante recibió algunas compensaciones, se detuvieron las construcciones por la imposibilidad de cobrar el peaje.</p> <p>Según lo dispuesto en el contrato de concesión el demandante presentó un caso de arbitraje que incluyó una reparación por US\$179 millones.</p>	Pendiente
ARB/23/13	JLL Capital S.A.P.I. de C.V. (México)	<p>Tipo de inversión: financiera para el control de la empresa CA Capital, dedicada al otorgamiento de préstamos a empleados del sector público y privado con descuento de nómina.</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de aparente expropiación judicial y denegación de justicia, a partir del control corporativo de la empresa hondureña CA Capital obtenido mediante resoluciones judiciales influenciadas aparentemente por familiares del presidente de la República.</p> <p>Con base a las disposiciones del Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica, el demandante presentó un caso de arbitraje que incluyó una reparación por US\$380 millones.</p>	Pendiente

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

ARB/23/2	Honduras Próspera, Inc. St. John's Bay Development Company, LLC and Próspera Arbitration Center LLC (USA)	<p>Tipo: inversión en Próspera ZEDE (anteriormente ZEDE Village of North Bay y ZEDE of North Bay), una zona especial de empleo y desarrollo económico (ZEDE) en la isla de Roatán</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de las acciones del gobierno para derogar el marco legal de las zonas económicas especiales conocidas como ZEDE, lo que interfirió con la construcción de infraestructura y la operación de la zona. Con base a las disposiciones del DR-CAFTA, el demandante accedió a un tribunal arbitral y solicita una compensación no menor que US\$11,000 millones.</p>	Pendiente
ARB/18/40	Inversiones Continentales (Panamá), S.A.	<p>Tipo de inversión: participación accionaria en el Grupo Continental, un importante conglomerado constituido localmente con actividades de banca, ganadería, procesamiento de carne, bienes raíces y producción de cemento</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de la incautación y liquidación forzada por parte del gobierno del Banco Continental, S.A., propiedad del demandante como parte del conglomerado, debido a presuntas vinculaciones con el lavado de dinero y el narcotráfico. El gobierno también intervino otras empresas pertenecientes a las distintas ramas industriales del grupo. Con base en las disposiciones del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con Panamá, el demandante requiere una compensación de US\$1,000 millones.</p>	Pendiente
ARB/09/4	Elsamex, S.A. (España)	<p>Tipo de inversión: contratos de rehabilitación de infraestructura pública (carretera CA-6, Tegucigalpa-Danlí).</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas del incumplimiento de los contratos al no efectuar los pagos correspondientes y negarse a emitir el certificado de finalización de la obra, debido a presuntas fallas en la construcción. Con base en el contenido del contrato, el demandante solicitó una reparación de US\$9 millones. El proceso se realizó con árbitro único, quien resolvió que el gobierno de Honduras debía reparar parcialmente los daños y perjuicios solicitados por un monto de US\$8.2 millones.</p>	Concluido (A favor del demandante)

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

ARB/07/32	Astaldi S.p.A. (Italia)	<p>Tipo de inversión: contrato de mejoramiento de la carretera CA-5 Norte, tramo Taulabé-La Barca</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de variaciones en el objeto del contrato y de la ocurrencia de imprevistos durante la ejecución del proyecto.</p> <p>Con base en el contenido del contrato, el demandante solicitó un proceso arbitral. El laudo determinó el pago a favor del demandante por un monto de US\$6 millones.</p>	Concluido (A favor del demandante)
ARB/99/8	Astaldi S.p.A. & Columbus Latinoamérica de Construcciones, S.A. (Italia y Panamá)	<p>Tipo de inversión: contrato de rehabilitación de carreteras</p> <p>Demanda: Reclamaciones derivadas de variaciones en el objeto del contrato y de la ocurrencia de imprevistos durante la ejecución del proyecto.</p> <p>Con base en el contenido del contrato, el demandante solicitó un proceso arbitral. El laudo determinó el pago de la reparación a favor del demandante, pero no es público el detalle del proceso.</p>	Concluido (A favor del demandante)

Fuente: Elaboración propia con información de CIADI y UNCTAD

Casos representativos de arbitraje inversionista vs Estado en el Triángulo Norte

Las disposiciones contenidas en las legislaciones nacionales y en los tratados internacionales son utilizadas por los inversionistas extranjeros como mecanismo de solución de diferencias con los Estados. La atracción de inversiones, entendida por algunos sectores como un objetivo final de política económica, ha incidido en la definición de beneficios con rangos de amplitud que llegan hasta a atentar con la soberanía de los países. Asimismo, la limitada disposición de regulaciones para la aplicación de los regímenes de beneficios para los inversionistas internacionales, materializada en requisitos y procesos que no siempre son aplicados o desarrollados en condiciones similares, dan espacio a los inversionistas para la interposición de casos de arbitraje internacional contra los gobiernos.

A continuación, se presentan casos paradigmáticos en cada uno de los países del Triángulo Norte, en los que se evidencia cómo la legislación sobre inversiones extranjeras se conjuga con la vulnerabilidad regulatoria e institucional en la región, derivando en procesos de arbitraje con resultados diversos para los Estados.

El caso de Pac Rim LLC vs la República de El Salvador

Entre 2002 y 2008, dos subsidiarias de la empresa Pac Rim Cayman LLC obtuvieron licencias de exploración minera en el proyecto El Dorado, situado en el departamento de Cabañas en El Salvador. En este proyecto se identificaron importantes reservas de oro de alto grado, por lo que, en diciembre de 2004, la subsidiaria Pac Rim El Salvador (PRES) solicitó que estas licencias se transformaran en concesiones de explotación.

Sin embargo, PRES asumió un riesgo empresarial alto, ya que las licencias de exploración expirarían en enero de 2005 y, al confiar en que el gobierno salvadoreño aprobaría fácilmente las concesiones, no renovó las licencias vencidas. La solicitud de la minera fue rechazada por las autoridades gubernamentales, ya que la empresa incumplió algunos requerimientos contenidos en la Ley de Minería vigente en ese año.³² En particular, la solicitud no incluyó los permisos ambientales y tampoco el consentimiento de los propietarios de la superficie del área que se explotaría.

Al final de 2005, el gobierno salvadoreño impulsó una reforma a la Ley de Minería con el propósito de modificar la documentación requerida para viabilizar las concesiones de explotación. La eventual aprobación de la reforma facilitaría el cumplimiento de los requisitos

³² Decreto Número 544 de la Asamblea Legislativa de El Salvador.

por parte de PRES y de otras compañías mineras interesadas. Las autoridades, con el objeto de apoyar a la minera PRES, hicieron un nuevo requerimiento de la documentación faltante en la solicitud, pero la empresa no la presentó. En febrero de 2008, la Asamblea Legislativa improbió la reforma, y en marzo de ese año, el presidente salvadoreño Elías Antonio Saca anunció públicamente que, hasta que no se promulgara una nueva ley de minería, no se concederían permisos para proyectos de minería metálica sin un diagnóstico de impacto ambiental.

En 2009, el gobierno informó a Pac Rim que su solicitud para la explotación de la mina había sido definitivamente rechazada. Debido a esta denegatoria, en abril de ese año Pac Rim inició un proceso de arbitraje en el marco del CIADI contra la República de El Salvador, el cual se basó legalmente en las disposiciones de la Ley de Inversiones y del Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos de América con Centroamérica y la República Dominicana (DR-CAFTA por sus siglas en inglés). El alegato de la demandante se enfocó en que la denegatoria de la concesión resultó en una prohibición de facto de la explotación minera, lo que violaba la legislación nacional vigente. Por su parte, el gobierno salvadoreño argumentó que la empresa no cumplió con los requerimientos legales para completar la solicitud. La demanda de Pac Rim incluyó un reclamo de indemnización por daños por US\$314 millones.

El planteamiento de la demanda de Pac Rim coincidió con la fuerte oposición de la población cercana al proyecto en El Dorado. Las acciones en contra la actividad minera resultó en amenazas y ataques contra activistas ambientales, incluyendo los asesinatos de tres defensores ambientales locales.

El tribunal arbitral se instaló en noviembre de 2009 e inicialmente la disputa se centró en la jurisdicción del tribunal sobre el caso según las disposiciones legales invocadas por la demandante. En junio de 2012, el tribunal arbitral desestimó la demanda en virtud del Tratado de Libre Comercio, pero confirmó su jurisdicción según la Ley de Inversiones³³ y de las regulaciones vigentes en El Salvador. Aunque el gobierno objetó la decisión del tribunal, este sostuvo su resolución basándose en que el mecanismo de solución de controversias contenido en la Ley de Inversiones no especifica el derecho aplicable en estos casos.

El laudo del tribunal favoreció a la República de El Salvador en cuanto a los dos aspectos en que se fundamentó la demanda:

³³ Decreto Número 732 de la Asamblea Legislativa de El Salvador.
https://elsalvador.eregulations.org/media/Ley%20de%20Inversiones_1.pdf

1. Interpretación del requisito de autorización otorgada en forma legal por el propietario: para Pac Rim, este requerimiento consiste de documentación correspondiente al área directamente afectada por el proyecto de explotación. El gobierno interpretó que el consentimiento debía referirse al área total de la concesión solicitada.

El tribunal rechazó el argumento de Pac Rim resaltando que: a) la demandante confió en la aprobación de una reforma legal que les favoreciera, por lo que no avanzó en ningún otro escenario; b) se hizo deferencia, según la práctica de tribunales internacionales, a la interpretación de los países de sus propias leyes; y, c) la legislación vigente exige el consentimiento de los propietarios y ocupantes de la superficie que corra un riesgo potencial o real derivado de las actividades de explotación.

2. Fundamento de la demanda en la doctrina de estoppel o actos propios: Pac Rim argumentó que la República de El Salvador había realizado «declaraciones claras e inequívocas» de que no se denegaría la concesión, y que la empresa confió en la buena fe de esas declaraciones.

El tribunal desestimó la configuración del compromiso de otorgar la concesión derivado de las declaraciones de los funcionarios gubernamentales, por lo que el laudo rechazó el cumplimiento de los requerimientos por parte de la empresa.

Durante el proceso de arbitraje, el Centro para el Derecho Internacional Ambiental (CIEL)³⁴ realizó una presentación como parte no contendiente, en la que argumentó que la denegatoria gubernamental a la concesión de El Dorado se fundamenta en sus obligaciones internacionales en los temas de derechos humanos y medio ambiente. El tribunal arbitral no consideró pertinente abordar la postura del CIEL, ya que las partes contendientes no consintieron compartir las pruebas legales con el Centro y, por lo tanto, el tribunal no estaba obligado a considerar específicamente los supuestos de esa organización.

Caso de Kappes y KCA (minería) vs la República de Guatemala

En septiembre de 2011, el Ministerio de Energía y Minas (MEM) de Guatemala, otorgó una licencia que autorizó a la empresa Exploraciones Mineras de Guatemala, S.A. (Exmingua),

³⁴ https://www-ciel-org.translate.google/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=tc

subsidiaria de la estadounidense W. Kappes and Kappes, Cassidy & Associates (KCA),³⁵ la extracción y comercialización de oro y plata en el proyecto de minería Progreso VII Derivada. Este proyecto se desarrollaría en una región de 20 km² denominada El Tambor, en el territorio comunitario entre los municipios Sal José del Golfo y San Pedro Ayampuc, departamento de Guatemala.

La aprobación gubernamental del estudio de impacto ambiental de un proyecto minero es un requisito fundamental para el otorgamiento de las licencias de explotación. En mayo de 2011, el gobierno aprobó el estudio presentado por Exmingua,³⁶ lo que viabilizó el otorgamiento de la licencia de explotación de Progreso VII Derivada. En este estudio se incluyen notas sobre reuniones de la empresa minera con comunitarios de la región, con las que, según la empresa, se cumplió el requerimiento de consulta a las comunidades establecido en el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

En 1996, el Convenio 169 sobre Pueblos Indígenas y Tribales de Países Independientes³⁷ fue ratificado por el Decreto número 9-96 del Congreso de la República de Guatemala, el cual entró en vigor en 1997. En los artículos 6, 7 y 15 de este Convenio se instruye la consulta previa, libre e informada cuando los recursos naturales o las comunidades puedan resultar afectadas de manera irreversible por la implementación de proyectos. Cabe indicar que veintiocho años después, Guatemala no cuenta con un reglamento interno para la implementación del Convenio, aunque las resoluciones de la Corte Suprema de Justicia y de la Corte de Constitucionalidad en los casos que involucran centrales eléctricas y mineras favorecen la consulta previa a las comunidades.

El gobierno no realizó oficialmente la consulta a las comunidades, por lo que se incumplió un requisito fundamental para la autorización de la licencia de explotación. Asimismo, se conocieron opiniones de expertos sobre deficiencias técnicas, incumplimiento de estándares internacionales, información sesgada, inexacta y no fundamentada en el estudio de impacto ambiental. No obstante, en noviembre de 2011,³⁸ el MEM emitió la licencia y Exmingua quedó autorizada para la explotación de la mina. Posteriormente se construyó la mina sin contar con las licencias municipales de construcción requeridas.³⁹

³⁵ W. Kappes (de nacionalidad estadounidense) es dueño del 25% de las acciones de Exmingua, S.A., y el resto es de la empresa guatemalteca Minerales KC (de la cual Kappes posee el 10% de las acciones y las restantes son de la empresa KCA de la cual Kappes es el fundador).

³⁶ Para la elaboración del estudio de impacto ambiental Exmingua contó con el apoyo del Grupo Sierra Madre S.A. de Guatemala.

³⁷ <https://mem.gob.gt/wp-content/uploads/2020/10/Convenio-169-de-l-OIT.pdf>

³⁸ La resolución se emitió dos meses antes de la finalización del gobierno del presidente Álvaro Colom.

³⁹ En 2015, el Sr. Kappes indicó públicamente que las licencias municipales eran irrelevantes.

Desde marzo de 2012, las comunidades de los municipios denunciaron los posibles impactos ambientales y sus efectos en la salud derivados de la actividad minera, así como violaciones a los derechos humanos derivadas de la imposición del proyecto en la región por parte de la empresa. Adicionalmente, algunos comunitarios realizaron bloqueos en los accesos de la mina, conformándose el movimiento de resistencia local denominado *La Puya*. La confrontación entre este movimiento y la empresa derivó en intentos de desalojo de los bloqueos por la fuerza, ataques físicos y campañas de criminalización y difamación en contra de los activistas. Las fuerzas de seguridad, la Comisión Presidencial de Derechos Humanos y el Sistema de Diálogo participaron en los intentos de solución del conflicto, e incluso en 2013, el presidente de Guatemala se reunió infructuosamente con las partes para reducir el alto grado de conflictividad. Sin embargo, en mayo de 2014, la minera con el apoyo de la Policía Nacional Civil logró romper por la fuerza el cerco instalado por la Puya, con lo que se reinició la explotación en Progreso VII Derivada.

En agosto de 2014, el Centro de Acción Legal Ambiental y Social (CALAS) presentó un amparo en contra del MEM, en el que argumentó que la licencia de explotación de Exmingua se otorgó erróneamente debido a la falta de la consulta estatal a las comunidades aledañas previo a la explotación del territorio de conformidad con el Convenio 169.⁴⁰ Por su parte, Exmingua consideró que la acción carecía de fundamento por la inexistencia de legislación y regulaciones para la implementación del Convenio.

En noviembre de 2015, la Corte Suprema de Justicia otorgó el amparo provisional a la acción de CALAS, lo que debió resultar en la suspensión temporal de la licencia de explotación. Sin embargo, la interpretación legal de la empresa consideró que la suspensión no estaba en firme por lo que continuó con sus actividades mineras. En mayo de 2016, la Corte de Constitucionalidad confirmó lo resuelto por la Corte Suprema, y el MEM suspendió la credencial de la empresa para la exportación de oro y plata. Por su parte, la Puya se instaló a un costado del edificio central del MEM para exigir que se cumpliera con lo resuelto por la Corte de Constitucionalidad y para denunciar que la empresa seguía operando.

La resolución de la Corte de Constitucionalidad originó que, en diciembre de 2018, Kappes y KCA demandaran a la República de Guatemala mediante un proceso de arbitraje ante el CIADI. Esta demanda se fundamenta en las disposiciones de trato nacional, nación más favorecida, nivel mínimo de trato, y expropiación e indemnización, contenidas en el DR-CAFTA. La demanda contiene un requerimiento de indemnización de US\$300 millones por las pérdidas de Exmingua, S.A. al no poder explotar el yacimiento de minerales derivado del retiro de la licencia de explotación y por la falta de protección estatal de las inversiones de la

⁴⁰ En 2016, el director de CALAS indicó que el gobierno continuaba autorizando licencias de explotación minera sin la consulta a las comunidades. <https://www.plazapublica.com.gt/content/la-puya-una-comunidad-en-resistencia-una-empresa-insistente>

empresa frente a los bloqueos comunitarios. Según la demandante, estos actos constituyen legalmente una expropiación indirecta de su inversión. Adicionalmente, la empresa incluye en la demanda un reclamo por la incautación por parte de la Puya de concentrados minerales, así como por la negativa gubernamental al otorgamiento de nuevas licencias.

En julio de 2019, se instaló el tribunal arbitral en el marco del CIADI. En octubre de 2023, la Puya, refiriéndose ante el tribunal como un movimiento de justicia ambiental integrado por comunitarios de San José del Golfo y San Pedro Ayampuc, presentó una solicitud de autorización para presentar escritos *amici curiae* como parte no contendiente.⁴¹ Esta solicitud se realizó en virtud que la Puya: (a) tenía un interés legítimo en el proceso, ya que sus miembros han sido impactados en gran medida y de manera perjudicial por el proyecto minera; y, (b) tenía una perspectiva, conocimiento y visión únicos con respecto al objeto del proceso, ya que difiere de la de las partes. La demandante se opuso al aporte de la Puya y el gobierno de Guatemala apoyó la presentación de los escritos. En noviembre de 2019, el tribunal resolvió que la participación de la Puya era prematura por lo que se aplazaría para fases posteriores del arbitraje la posibilidad de tomar en cuenta los escritos.

Las audiencias del arbitraje se enfocaron sobre la aplicabilidad de las disposiciones del DR-CAFTA según lo expuesto por la demandante, resultando en la decisión del tribunal por la continuidad del proceso. También se avanzó en los aspectos administrativos y en los aspectos asociados a la presentación de pruebas. Los últimos resultados publicados por el CIADI corresponden a septiembre de 2023. Las expectativas de las partes se orientan a que el tribunal emita el laudo al final de 2025.

Caso de Próspera ZEDE vs la República de Honduras

En 2008, el Banco Mundial publicó un estudio sobre las prácticas y modalidades de las *zonas económicas especiales*, que se caracterizan por la aplicación de regímenes comerciales y fiscales especiales en territorios delimitados, con objetivos de mejorar la competitividad y la atracción de inversiones.⁴² Este estudio constituyó una guía de definición de políticas en el marco de la recuperación económica luego del impacto de la crisis financiera internacional del final de la primera década del siglo XXI.

Entre 2011 y 2013, el Congreso Nacional de Honduras reformó artículos de la Constitución de la República con el objeto de posibilitar la promulgación de legislación para la creación de

⁴¹ Los *amici curiae* son escritos realizados por terceros ajenos a un caso, que voluntariamente ofrecen su opinión sobre algún aspecto relacionado con el caso o la solicitud de opinión consultiva, a manera de colaboración para el tribunal.

⁴² La versión en inglés del estudio puede consultarse en: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/343901468330977533/pdf/458690WP0Box331s0April200801PUBLIC1.pdf>

zonas económicas especiales con beneficios amplios. En 2013, el gobierno del presidente Porfirio Lobo impulsó la creación de las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE), como un mecanismo modernización de la economía, de fomento del desarrollo, y de atracción de inversiones nacionales y extranjeras. En las ZEDE se realizaría la implementación territorial de un régimen legal y administrativo especial que otorga amplias autonomías a los beneficiarios. El Congreso Nacional de Honduras aprobó, mediante el Decreto Número 120-2013, la Ley orgánica de las ZEDE, la cual cobró vigencia en septiembre de 2013.⁴³ Durante los dos períodos de gobierno del presidente Juan Orlando Hernández (2014-2022), también se impulsaron las ZEDE, promocionándolas como fuentes importantes de empleo.

Esta versión hondureña de las zonas económicas especiales se caracterizó por:

- | Amplia autonomía jurídica y administrativa: las ZEDE tenían personalidad jurídica, incluyendo la potestad de establecer sus políticas y normativas propias. Su ley orgánica disponía la existencia de tribunales autónomos e independientes y la posibilidad de crear su propio sistema policial y de investigación.

La administración es exclusiva de la zona especial y no admite interferencias de las autoridades nacionales y locales.

- | Las ZEDE están orientadas a la operación de varias compañías, no a una sola, y se aplica un tratamiento territorial particular definido por la administración de la zona.
- | Sistema tributario especial: las ZEDE tenían la autorización legal de crear, cobrar y administrar sus propios impuestos, así como el otorgamiento de las exenciones que se consideraran pertinentes en cada caso. Como incentivos a la inversión, estas zonas exoneraban el Impuesto Sobre Ventas y los Derechos Arancelarios a la Importación.
- | Uso irrestricto de los recursos naturales: Las ZEDE tenían la capacidad legal de gestionar y explotar a discreción los recursos naturales de su territorio. Asimismo, se les otorgó la potestad de expropiar tierras.

Bajo el amparo de su Ley orgánica, se crearon y avanzaron en su implementación las ZEDE:

1. Próspera: aprobada en 2017, situada en Roatán, Islas de la Bahía, centrada en la innovación y tecnología, economía del conocimiento y centro financiero. Esta zona puso en práctica un código de derecho anglosajón, e introdujo un acuerdo de

⁴³ https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/Ley_zonas_empleo_desarrollo_eco_2013.pdf

convivencia con sus residentes, otorgándoles derechos irrevocables y garantías de estabilidad jurídica.

2. Ciudad Morazán: aprobada en 2018, situada en Choloma, departamento de Cortés, con enfoque residencial e industrial. Esta zona utilizó principalmente el código civil hondureño.
3. Orquídea: aprobada en 2021, situada en San Marcos de Colón, departamento de Choluteca, enfocada en el sector agroindustrial, específicamente de chiles en invernaderos para la exportación. Esta zona adoptó la legislación del estado de Delaware, Estados Unidos.

Por su parte, la solicitud de creación de la ZEDE Mariposa quedó pendiente de aprobación, por lo que en 2022 sus socios suspendieron el proceso de constitución.

Adicional a los mecanismos irregulares de reforma constitucional que derivaron en la aprobación de la legislación que viabilizó las ZEDE, mediante estos cuerpos legales se cedieron a agentes privados nacionales y extranjeros, competencias exclusivas del Estado hondureño en materia de justicia, seguridad, gobernanza local, régimen financiero y control territorial. La amplitud de este régimen de zonas especiales generó cuestionamientos de diversos sectores sobre la soberanía nacional y la integridad territorial, además de posibles violaciones de derechos humanos y la pérdida de la autonomía de los gobiernos locales.⁴⁴

En el estudio *Las ZEDE en Honduras* de la Fundación Friedrich-Eber de 2023, detalla la argumentación del por qué las ZEDE transgredieron el Estado de derecho y los derechos humanos, debido a la falta de consulta a las poblaciones donde se instalaron, la falta de protección del derecho de propiedad y acceso a la tierra de las comunidades locales, y la desregulación y posible privatización de los servicios públicos como la salud y la educación.⁴⁵ En cumplimiento a promesas de campaña, en 2022 la presidenta Xiomara Castro dio prioridad, en coordinación con la bancada oficial en el Congreso Nacional, a acciones legales y administrativas para revocar el régimen de las ZEDE. Por unanimidad, en abril de ese año el Congreso Nacional aprobó el Decreto Legislativo No. 33-2022, mediante el que se derogó la Ley orgánica de las ZEDE y toda la normativa secundaria.⁴⁶

⁴⁴ En 2021, ICEFI recomendó la derogatoria de las ZEDE. Ver: <https://icefi.org/comunicados/honduras-icefi-recomienda-derogar-la-ley-organica-de-las-zonas-de-empleo-y-desarrollo>

⁴⁵ <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/20739.pdf>

⁴⁶ Este Decreto puede descargarse en <https://www.tsc.gob.hn/biblioteca/index.php/varios/1123-derogar-en-su-totalidad-el-decreto-que-contiene-la-ley-organica-de-las-zonas-de-empleo-y-desarrollo-economico-zede-aprobado-en-fecha-12-de-junio-del-2013-mediante-decreto-no-120-2013>

Como corolario a las controversias legales que desató la derogatoria del Congreso, en septiembre de 2024, la situación legal de las ZEDE fue resuelta en definitiva por la Corte Suprema de Justicia de Honduras, la que por mayoría declaró inconstitucional el Decreto 120-2013 y derogó el Decreto No. 236-2012, con el que se habían reformado los artículos 294, 303 y 329 de la Constitución. La Corte Suprema argumentó que estos decretos vulneraban principios constitucionales inmodificables, al otorgar autonomía en asuntos de justicia, legislación y administración económica para la atracción de inversión extranjera.

En diciembre de 2022, los operadores de la ZEDE Próspera solicitaron un proceso de arbitraje contra la República de Honduras ante el CIADI, con base a las disposiciones que sobre inversiones contiene el DR-CAFTA. La demandante reclama una indemnización cercana a los USD11,000 millones, por concepto de lucro cesante, es decir, el beneficio esperado y que según la operadora no se puede realizar por la decisión del gobierno hondureño.⁴⁷ El 29 de enero de 2024, el CIADI conformó el tribunal a cargo de este proceso de arbitraje. Sin embargo, el 24 de febrero de 2024, la República de Honduras denunció el Convenio del CIADI, surtiendo efecto en agosto de ese año. Esta denuncia no afecta los casos de arbitraje registrados previo a la denuncia.

En cuanto a la situación del caso Próspera vs República de Honduras, en febrero de 2025 el tribunal del CIADI declaró sin lugar el alegato de Honduras en cuanto a la falta de jurisdicción del CIADI sobre el caso por no haberse agotado las instancias locales. De esa cuenta, el proceso arbitral continúa con el análisis de la demanda. Derivado de las disposiciones gubernamentales y del fallo de la Corte Suprema de Justicia, se registraron varias demandas de beneficiarias de las ZEDE contra la República de Honduras.

⁴⁷ El monto se calcula con base a los contratos de garantía de más de 50 años celebrados con el gobierno de Hernández.

Confidencialidad y transparencia en los procesos de arbitraje inversionista-Estado

Una de las características que hace atractivo el mecanismo de arbitraje para las partes es la confidencialidad que puedan inducir al proceso. Las salvaguardias de confidencialidad protegen la información de propiedad y mantienen la privacidad, además que permiten a las partes proteger reputaciones y controlar el posible impacto político de las resoluciones.

La polémica generada por los laudos y posiciones sesgadas evidenciadas por los árbitros en algunos procesos, generan preocupaciones sobre la coherencia y la previsibilidad de las decisiones. Es por ello por lo que desde el cambio de siglo se han implementado medidas para mejorar la transparencia de los procesos arbitrales, manteniendo los niveles de confidencialidad requeridos por las partes.

Para los procesos donde los países del Triángulo Norte son parte, el nivel de confidencialidad o transparencia en los procesos de arbitraje del CIADI depende del acuerdo de las partes o de cualquier disposición contenida en el instrumento de consentimiento. Si estas disposiciones no existen, entonces se aplica el Reglamento del CIADI.

El tratado, contrato o ley que contenga el consentimiento de las partes al arbitraje puede incluir las disposiciones específicas sobre el nivel de confidencialidad y transparencia aplicables al proceso. Algunos de los instrumentos consideran acciones que favorecen la apertura de la información sobre los procesos arbitrales tal como se muestra en el ejemplo a continuación.

Ejemplo: Disposiciones de transparencia para actuaciones arbitrales contenidas en el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, República Dominicana y Centroamérica (CAFTA)

Artículo 10.21: Transparencia de las Actuaciones Arbitrales

1. Sujeto a los párrafos 2 y 4, el demandado, después de recibir los siguientes documentos, los entregará con prontitud a las Partes no contendientes y los pondrá a disposición del público:

(a) la notificación de intención;

(b) la notificación de arbitraje;

(c) los alegatos, escritos de demanda y notas explicativas presentados al tribunal por una parte contendiente y cualquier comunicación escrita presentada de conformidad con el Artículo 10.20.2 y 10.20.3 y el Artículo 10.25;

(d) las actas o transcripciones de las audiencias del tribunal, cuando estén disponibles; y

(e) las órdenes, laudos y decisiones del tribunal.

2. El tribunal realizará audiencias abiertas al público y determinará, en consulta con las partes contendientes, los arreglos logísticos pertinentes. Sin embargo, cualquier parte contendiente que pretenda usar en una audiencia información catalogada como información protegida deberá informarlo así al tribunal. El tribunal realizará los arreglos pertinentes para proteger la información de su divulgación.

3. Nada de lo dispuesto en esta Sección exige al demandado que ponga a disposición información protegida o que proporcione o permita el acceso a información que pudiese retener de conformidad con el Artículo 21.2 (Seguridad Esencial) o con el Artículo 21.5 (Divulgación de Información).

4. Cualquier información protegida que sea sometida al tribunal deberá ser protegida de divulgación de acuerdo con los siguientes procedimientos:

(a) Sujeto al subpárrafo (d), ni las partes contendientes ni el tribunal revelarán a ninguna Parte no contendiente o al público ninguna información protegida cuando la parte contendiente que proporciona la información la designe claramente de esa manera de acuerdo con el subpárrafo (b);

(b) Cualquier parte contendiente que reclame que determinada información constituye información protegida, la designará claramente al momento de ser presentada al tribunal;

(c) Una parte contendiente deberá, en el mismo momento que presenta un documento que contiene información alegada como información protegida, presentar una versión redactada del documento que no contenga la información. Sólo la versión redactada será proporcionada a las Partes no contendientes y será pública de acuerdo al párrafo 1; y

(d) El tribunal decidirá acerca de cualquier objeción en relación con la designación de información alegada como información protegida. Si el tribunal determina que dicha información no fue designada apropiadamente, la parte contendiente que presentó la información podrá: (i) retirar todo o parte de la presentación que contiene tal información, o (ii) convenir en volver a presentar documentos completos y redactados con designaciones corregidas de acuerdo con la determinación del tribunal y con el subpárrafo (c). En todo caso, la otra parte contendiente deberá, cuando sea necesario, volver a presentar documentos completos y redactados, los cuales omitan la información retirada de conformidad con (i) por la parte contendiente que presentó primero la información o que redesignen la información de forma consistente con la designación realizada de conformidad con (ii) de la parte contendiente que presentó primero la información.

5. Nada de lo dispuesto en esta Sección requiere al demandado negarle acceso al público a información que, de acuerdo a su legislación, debe ser divulgada.

Fuente: OEA

La Convención de Mauricio

Por su parte, la Convención de las Naciones Unidas sobre la Transparencia en los Arbitrajes entre Inversionistas y Estados en el Marco de un Tratado (“Convención de Mauricio sobre la Transparencia”)⁴⁸, es un instrumento mediante el cual las Partes en tratados de inversión celebrados antes del 1 de abril de 2014 consienten aplicar el Reglamento sobre la Transparencia. El Reglamento es un conjunto de normas procesales para hacer pública la información sobre los arbitrajes entre inversionistas y Estados, derivados de los tratados bilaterales de inversión.

⁴⁸ <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/transparency-convention-e.pdf>

La Convención de Mauricio complementa en materia de transparencia a los tratados de inversión existentes. En el Triángulo Norte, el único país que desde marzo de 2022 es parte de la Convención es Honduras. No hay registro de que El Salvador y Guatemala hayan suscrito este instrumento.

El Reglamento del CIADI sobre transparencia⁴⁹

Publicación del laudo

El Reglamento del CIADI sobre transparencia en los procesos arbitrales dispone que las partes pueden consentir la publicación del laudo por parte del CIADI en un proceso posterior a la emisión de la resolución final. Este acuerdo entre las partes puede considerar la publicación con o sin censura del laudo. En el caso que ninguna de las partes se oponga a la publicación dentro de los 60 días siguientes a su emisión, se considera otorgado el consentimiento y se publica el laudo en el sitio web del CIADI. En el caso que se una de las partes se opone a la publicación, el CIADI prepara extractos de la resolución y propone a las partes un modelo de publicación. Las partes deben evaluar la propuesta y se acuerda la amplitud de la publicación.

Órdenes y decisiones

El CIADI está obligado a publicar las órdenes y decisiones emitidas por el tribunal arbitral durante cualquier arbitraje o procedimiento de reparación posterior al laudo. Las partes pueden solicitar la edición de la publicación propuesta por CIADI. Si alguna de las partes discrepa sobre las versiones editadas, el CIADI remite al tribunal arbitral la disputa para su resolución. En el caso que las partes no notifican ninguna edición sobre los 60 días posteriores a la emisión de las órdenes o decisiones, el CIADI publica de oficio el documento sin ediciones.

Documentos presentados por las partes

Las partes pueden acordar la publicación de los escritos que hayan presentado en el proceso, incluyendo los alegatos, declaraciones de testigos, informes periciales y anexos. Si las partes no llegan a un acuerdo de publicación, una de las partes puede solicitar al CIADI la publicación de su escrito de alegatos. La otra parte no puede oponerse a la publicación, pero puede

⁴⁹ https://icsid.worldbank.org/sites/default/files/documents/ICSID_Convention_SPA.pdf

solicitar la edición del documento. En el caso que las partes discrepen sobre alguna edición, la otra parte puede remitir el caso al tribunal arbitral para su decisión.

Observación de las audiencias

Según el Reglamento del CIADI, el tribunal arbitral deberá permitir que personas distintas de las partes observen la audiencia, salvo que alguna de las partes se oponga. El CIADI publica en su sitio web un aviso sobre la programación de las audiencias abiertas al público, junto con información sobre cómo acceder a ellas. Asimismo, el CIADI puede publicar grabaciones y transcripciones de audiencias a solicitud de una parte, siempre que la otra parte no se oponga.

Información confidencial y protegida

Al resolver las disputas relacionadas con la publicación de documentos, el tribunal arbitral garantiza que la información confidencial y protegida no se divulgue. Asimismo, el Reglamento dispone que el tribunal debe establecer procedimientos para evitar la divulgación de este tipo de información durante las audiencias públicas. Ejemplos de información confidencial y protegida son la corresponde a aspectos comerciales Empresariales y datos personales protegidos.

En general, las partes acuerdan la confidencialidad de información específica y documentos mediante un acuerdo de confidencialidad. Este acuerdo está suscrito por las partes y el tribunal arbitral lo adopta mediante una orden. El acuerdo puede permitir que cualquiera de las partes designe documentos como confidenciales, total o parcialmente, para su uso exclusivo en el arbitraje.

Publicación de registros de casos

El CIADI publica de oficio en su sitio web la información sobre el registro de solicitudes de arbitraje, conciliación y recursos posteriores al laudo, y mantiene registros de todos los procedimientos. Esta publicación incluye detalles sobre el método de constitución y la constitución de cada tribunal arbitral, la comisión de conciliación, así como las etapas procesales de cada caso.

Reglas aplicables a los árbitros

Los miembros del tribunal arbitral deben mantener la confidencialidad de toda la información obtenida como resultado de su participación en el proceso, incluyendo el contenido del laudo y las deliberaciones. Deben firmar una declaración con este compromiso al momento de aceptar su nombramiento. El personal técnico y administrativo que asiste al tribunal también está sujeto a las mismas condiciones de confidencialidad.

En el portal web del CIADI, hay pocas publicaciones que incluyen información diferente a la que de oficio se publica sobre el registro de los casos. En la mayoría de los procesos arbitrales que involucran a los países del Triángulo Norte, la publicación del CIADI incluye resúmenes del caso y la resolución final, sin el detalle del análisis legal y financiero del tribunal arbitral. De esa cuenta, en general, por los acuerdos entre los inversionistas y los representantes gubernamentales, los procesos arbitrales son de hecho poco transparentes en cuanto al detalle de las actuaciones de las partes. Aunque hay avances, por parte de las instituciones internacionales, en procurar una mayor transparencia en los procesos, la confidencialidad es uno de los principales incentivos para el uso de este mecanismo, tanto para los inversionistas como para los gobiernos.

Impacto fiscal por la emisión de laudos

La contingencia generada por la posible emisión de laudos favorables a la parte demandante obliga a los Estados a solicitar procesos de negociación y conciliación para la reducción de los montos de las indemnizaciones y los plazos para el cumplimiento. En algunos casos, se plantean litigios derivados de desacuerdos por los montos y plazos contenidos en los laudos. Estos procesos son posteriores al laudo y por lo tanto no son parte del arbitraje.

Según la información publicada por el CIADI, las indemnizaciones por daños y perjuicios resultantes de laudos a favor de los inversionistas extranjeros totalizan US\$225.0 millones en el caso de El Salvador, US\$83.3 millones para Guatemala, y US\$14.2 millones para Honduras. Aunque en el caso de El Salvador, la indemnización corresponde a un caso, el monto y plazos de pago fue finalmente resultado de una conciliación derivada de lo instruido por el laudo. De esa cuenta, la estrategia gubernamental logró suavizar el impacto de la sentencia sobre las finanzas públicas.

Por su parte, los US\$83.3 millones correspondientes a los laudos contrarios al Estado guatemalteco corresponde a tres casos que afectaron el presupuesto gubernamental en diferentes períodos fiscales. El cumplimiento de las obligaciones se atendió a través de la partida presupuestaria destinada a cubrir gastos imprevistos. En el caso de Honduras, los US\$14.2 millones corresponden a laudos de tres casos, lo que también impactó levemente los presupuestos de distintos períodos fiscales.

Situación de los reclamos de indemnización de los casos ante el CIADI Millones de dólares de los Estados Unidos

País	Reclamo	Resuelto a favor de los inversionistas	Pendiente (Riesgo Fiscal)
El Salvador	1,012.1	225.0	49.3
Guatemala	1,546.0	83.3	852.1
Honduras	14,386.0	14.2	14,371.0
Total	16,944.1	322.5	15,272.4

Fuente: Elaboración propia con datos del CIADI al 10 de mayo de 2025

La problemática fiscal derivada de los procesos de arbitraje se magnifica por los montos abultados correspondientes a los riesgos por los potenciales laudos resultantes de las demandas pendientes, principalmente en los casos de Honduras y Guatemala.

Entre las demandas interpuestas contra Honduras destaca la de Honduras Próspera que totaliza US\$11,000 millones, la que de obtener un laudo favorable al inversionista podría generar problemas inéditos en las finanzas públicas de la región. En el caso de Guatemala, las demandas provenientes de los sectores minería y energía podrían presionar el gasto público hasta por US\$852.1 millones, equivalentes a Q6,536 millones⁵⁰ (equivalente a la suma de los presupuestos vigentes para 2025 de los ministerios de Defensa Nacional y de Agricultura, Ganadería y Vivienda).

Hasta el primer semestre de 2025, los efectos del impacto de los laudos en contra de los Estados han sido atendidos por los presupuestos gubernamentales sin afectar significativamente otras asignaciones de gasto. Sin embargo, para Guatemala y Honduras, la emisión de laudos a favor del inversionista puede afectar de forma importante los presupuestos, ya que las provisiones de gastos imprevistos en todo caso serán insuficientes para atender las posibles indemnizaciones por daños y perjuicios. Esta situación requeriría de la realización de operaciones presupuestarias que reducirían partidas de gasto, principalmente las destinadas a implementar las políticas sociales de los gobiernos.

Cabe indicar que las demandas presentadas contra la República de Guatemala ante la CPA no tienen impacto en cuanto a reparaciones a las demandantes dado que los laudos favorecieron al Estado. Además, los costos y gastos del proceso fueron direccionados hacia la demandante.

La estrategia del gobierno hondureño de salir del CIADI no evitó que los inversionistas continuaran interponiendo solicitudes de casos de arbitraje que, según la legislación y normativa internacional vigentes, deben atenderse. En este caso, se ejemplifica de cómo la cesión de soberanía a través de los instrumentos de atracción de inversiones puede resultar en riesgos fiscales alarmantes para un Estado.

⁵⁰ Se utilizó el tipo de cambio de referencia de Q7.67 por US\$1, correspondiente a la publicación del Banco de Guatemala del 22 de mayo de 2025.

Socialización de costos

La socialización de costos en los laudos de arbitraje de inversiones se refiere a la distribución de los gastos incurridos en el proceso arbitral entre las partes: el inversionista y el Estado. Los costos de arbitraje usualmente incluyen: los honorarios administrativos de la institución arbitral, los honorarios y gastos de los árbitros, los honorarios legales de las partes, honorarios de expertos (si se requiere), y las costas de la audiencia final⁵¹.

En general, existen dos principios internacionalmente aceptados para la asignación de los costos:

- i. *Los costos deben seguir el evento*, conocido como principio inglés, en el que se requiere que la parte perdedora asuma los costos de la parte vencedora; y
- ii. *Los costos están donde caen*, llamado principio americano, en que se exige que las partes carguen con sus propias costas. Esta es una regla subyacente de proporcionalidad.

El principio inglés, o una versión matizada en función del éxito o fracaso de reclamos específicos, prevalece en los casos de arbitraje administrados por el CIADI, aunque no constituye una regla general. En el caso de *Bear Creek Mining Corporation vs República del Perú*, el tribunal arbitral aplicó el principio de “los costos deben seguir al evento”, ya que consideró que Perú no fue exitoso en el arbitraje, y consideró razonables los reclamos de reconocimientos de costos por parte de la empresa. Por su parte, en el caso de *Cargill Inc. vs Polonia* el tribunal partió del mismo principio y dispuso que los costos se dividieron en las partes.

En el caso de *Teco Guatemala Holdings vs Guatemala*, el tribunal aplicó la regla de proporcionalidad, anotando que la disputa se refería a montos relativamente pequeños y que no corresponde a un caso complejo. Además, el tribunal indicó que ambas partes mostraron una conducta comprometida con la solución de la disputa. En el laudo, el tribunal dispuso que cada parte atendiera sus propios costos. Por otra parte, en el caso *RSM Production*

⁵¹ Costos de servicios de transcripción, intérpretes, salas de audiencia, gastos de viaje y alojamiento, y costos de impresión.

Corporation vs Santa Lucía, un caso de baja complejidad y montos pequeños, el tribunal resolvió que RSM prevaleció en algunos reclamos, pero no en la mayoría, por lo que dispuso que la empresa cargara con el 75% de los costos del proceso, y el resto estuvo a cargo de Santa Lucía.

Cabe indicar que en la versión de 2006 de los Reglamentos y Reglas del CIADI no hay referencias a la asignación de costos de los procesos. En Popa & Constantin⁵², se indica que una de las principales críticas de los procesos arbitrales administrados por CIADI es la socialización de los costos de los procesos. En ese sentido, hasta 2022 el Consejo de directores de CIADI reformó los Reglamentos y Reglas de arbitrajes y se incluyeron menciones a la asignación de los costos de los procesos (Constantin, 2023).

En ese sentido, el CIADI requiere que al inicio del arbitraje se haga efectivo el pago de un anticipo (entre US\$100,000 y US\$150,000) sobre los costos que debe ser atendido por cada una de las partes. El propósito del anticipo es que la institución asegure los fondos para cubrir sus honorarios administrativos y los de los árbitros. Asimismo, se dispone que las partes son responsables de sus propios costos⁵³. Asimismo, el tribunal requiere de las partes una declaración sobre sus costos y su posición sobre la asignación final de dichos costos.

Cabe indicar que los Reglamentos y Reglas del CIADI indican que el tribunal arbitral tiene amplia discrecionalidad para asignar los costos entre las partes en la decisión final y está incluida en el laudo, lo que significa que la decisión de los árbitros es vinculante y ejecutable. En todo caso, el tribunal debe justificar la decisión sobre la asignación de costos. La falta de esta justificación por parte del tribunal es causal de la anulación de la decisión.

En la práctica, para la socialización de costos se toman en cuenta factores adicionales al éxito de los reclamos. Entre estos factores destaca la conducta de las partes previa al arbitraje (responsabilidad de escalamiento de la disputa), la razonabilidad de los reclamos, la complejidad de los temas, y la conducta durante el arbitraje (uso de tácticas dilatorias, aplicaciones procesales no razonables, solicitudes innecesariamente complejas, e incumplimiento de presentación de documentos). Luego de la emisión del laudo, es común que las partes negocien de forma privada el reconocimiento de los costos basándose en lo dispuesto por el tribunal. Sin embargo, la falta de disposiciones generales sobre esta distribución de costos puede derivar en disputas sobre la decisión al final del proceso.

⁵² Disponible en <https://investmentlaw.adjuris.ro/articole/an3v1/1.%20Popa%20Tache,%20Constantin.pdf>

⁵³ Por ejemplo, los costos correspondientes a la asesoría legal. En todo caso, los Reglamentos y Reglas del CIADI indican que el tribunal tiene el poder de cambiar la socialización de los costos propios de cada parte.

En el estudio *Costos en el arbitraje inversionista-Estado*, realizado para el período 2017-2021 por la Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (Colombia)⁵⁴, se verificó que el costo promedio para de un proceso de arbitraje en para cada una de las partes (y en la que una de las partes es país de América Latina) fue de US\$6.2 millones, monto que incluye los costos de las partes y del proceso. Cabe indicar que el estudio reporta que la tendencia de los costos es a la baja, principalmente en el caso de los Estados, y que el costo administrativo del proceso se sitúa en alrededor del 9% del total⁵⁵.

Los gastos en asesoría legal son la componente principal de los costos del arbitraje. Los resultados del estudio indican que el costo promedio de la parte legal para los inversionistas se situó en US\$5.7 millones por cada caso, mientras que para los Estados en US\$3.5 millones.

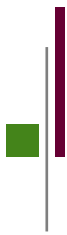
Adicionalmente, la muestra de casos del estudio evidencia que el laudo fue favorable al Estado en el 59% de los casos, y en cerca del 72% de los casos la socialización de los costos se desplazó a la parte desfavorecida por el laudo.

⁵⁴ Disponible en <https://www.defensajuridica.gov.co/docs/BibliotecaDigital/Documentos%20compartidos/0731.pdf>

⁵⁵ El promedio de los honorarios totales del tribunal de árbitros fue de US\$1.2 millones.

Conclusiones

1. Según el modelo de desarrollo adoptado por los países del Triángulo Norte desde la década de los noventa, el flujo de inversión extranjera directa es un factor clave del crecimiento.
2. Las estrategias de atracción de inversión extranjera de los países de la región incluyen legislación para la protección de los derechos sustantivos de los inversionistas. Las disposiciones que operativizan estas protecciones están contenidas en tratados bilaterales de inversiones, tratados de libre comercio, y en cláusulas contractuales, y se refieren a los mecanismos de solución de controversias: i) mecanismos amistosos, y ii) No tradicionales, entre los que se cuenta el arbitraje internacional.
3. El arbitraje es un mecanismo efectivo de solución de controversias entre inversionista y Estado, en el que las decisiones están a cargo de árbitros independientes, aunque en algunos casos con sesgos proempresariales. La existencia del arbitraje es resultado de la cesión de la soberanía jurídica por parte del Estado.
4. Del total, 32 casos de arbitraje en contra de El Salvador, Guatemala y Honduras se han interpuesto ante el CIADI, y 2 casos ante la CPA. Estos casos se originan en supuestas violaciones de los derechos sustantivos de los inversionistas, quienes solicitan en sus demandas, indemnizaciones por daños y perjuicios. Existen casos en los que los montos solicitados están fuera de los límites de lo razonable, llegando incluso a situarse en el 30% del PIB de un país.
5. El Convenio y Reglamento del CIADI y del CPA, permiten la confidencialidad de las actuaciones de las partes en un proceso de arbitraje, así como en la publicación de los documentos e informes relacionados con los laudos. Aunque se han dispuesto acciones para incrementar la transparencia de los procesos de arbitraje, estos continúan realizándose con opacidad.



6. En los casos de los países del Triángulo Norte, el reconocimiento de las indemnizaciones por daños y perjuicios que se han decretado en los laudos a favor de los inversionistas, no han afectado significativamente la ejecución presupuestaria. Sin embargo, para Guatemala y Honduras existe un alto riesgo fiscal por los casos de arbitraje pendientes de resolución.
7. Desde 2024, Honduras no es miembro del CIADI. Sin embargo, este país tiene pendientes casos correspondientes a demandas con solicitudes de indemnizaciones que pueden afectar negativamente sus finanzas públicas. Los casos de Honduras podrían interponerse de nuevo ante la CPA.
8. La asignación de los costos del proceso arbitral tiende a desplazarse hacia el beneficiario del laudo. Aunque, en algunos casos, y en función del monto en litigio y de la complejidad del caso, el tribunal aplica la regla de proporcionalidad.
9. El principal componente del costo para las partes de un proceso arbitral lo constituye el de la asesoría legal. En el caso de los Estados, este costo es menor ya que generalmente utilizan una defensa híbrida.

Recomendaciones

1. Para el caso de Guatemala, realizar un estudio del censo de los proyectos de reglamento y legislación existentes para la implementación de las consultas a comunidades referidas por el Convenio 169 de la OIT.
2. Elaboración de un proyecto de reglamento para la implementación de las consultas a comunidades referidas por el Convenio 169 de la OIT. Este proyecto debería ser el insumo para la discusión de una mesa amplia intersectorial sobre el tema, enfocándose en la importancia de la inversión extranjera como medio de apoyo al crecimiento y el desarrollo.
3. Elaboración de un estudio de la viabilidad de proponer protocolos (reformas) a los tratados internacionales sobre inversiones y los tratados de libre comercio, suscritos por los países del Triángulo Norte, con el objeto de aclarar los alcances de las disposiciones referentes a la inversión extranjera, especialmente en cuanto a la resolución de controversias.
4. Implementar capacitaciones para las organizaciones de la sociedad civil para incidir técnica y legalmente en las consultas a comunidades y en la concesión de licencias de explotación sobre proyectos con inversión extranjera. En el corto plazo, el enfoque debería ser en los sectores minería y generación eléctrica.
5. Fortalecer a nivel regional los aspectos técnicos de los estudios de impacto ambiental, requiriendo la adopción de las mejores prácticas internacionales.
6. Proponer una mesa técnica de participación amplia para la revisión, y elaboración de la propuesta de reformas del modelo de Tratado para la promoción de inversiones de cada país del Triángulo Norte. El objetivo de la revisión es limitar los beneficios y el reconocimiento de derechos a los inversionistas extranjeros, en función de las inversiones positivas que se definan.

7. Impulsar la no inclusión del artículo de solución de controversias en materia de inversión extranjera para los tratados de libre comercio nuevos que posiblemente negociarán y aprobarán los países del Triángulo Norte.
8. Fortalecimiento de la capacidad de litigio en arbitrajes de inversiones por parte de la Procuraduría General de la Nación en Guatemala y la de Honduras, y evaluar el modelo de contratación de un bufete especializado en defensa en arbitrajes, como en el caso de El Salvador.
9. Proponer una mesa técnica para evaluar las políticas de atracción de inversiones de los ministerios de economía de El Salvador y Guatemala, y de la Secretaría de Desarrollo Económico de Honduras, así como las oficinas nacionales de promoción de inversiones. El objetivo de esta mesa es lograr la redefinición del tipo de inversión extranjera que se pretende movilizar, enfocando en las características contenidas en los documentos de OXFAM.
10. Realizar acciones que permitan plantear la revisión de los derechos que se reconocen a los inversionistas extranjeros, contenidos los tratados internacionales de cada país del Triángulo Norte. Debe indicarse que la implementación de un posible retiro del artículo de acceso al arbitraje de inversiones de los instrumentos vigentes requiere como premisa del fortalecimiento de los órganos jurisdiccionales que a nivel nacional deben atender las controversias inversionista-Estado.
11. Impulsar la coordinación entre los Estados receptores de inversión extranjera para proponer reformas a las regulaciones del CIADI para mejorar la transparencia de los procesos arbitrales y los laudos. Asimismo, evaluar la posibilidad de proponer el fortalecimiento de los mecanismos de decisión sobre los costos y gastos administrativos del CIADI y de la CFA.

Referencias

- Arias, J. E. (2020). *Los beneficios de la inversión extranjera directa: promoviendo el desarrollo económico en América Latina y el Caribe*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Buitrago, K. (2025). *El arbitraje internacional y la inversión extranjera directa: una reflexión a propósito del contexto político colombiano*. Bogotá: Blog de Derecho, Universidad Externado de Colombia .
- Constantin, C. P. (2023). Allocation of costs in ICSID arbitration a continuing challenge to international law. *International Investment Law Journal*, 4-16.
- Mikhail, E. S. (2012). *Inversión privada en agricultura: por qué es fundamental, y qué se necesita*. Oxford: OXFAM Intermón.
- Mortimer, M. (2009). *Arbitraje internacional basado en cláusulas de solución de controversias entre inversionistas y el Estado en acuerdos internacionales de inversión: desafíos para América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- OXFAM. (2007). *Nuestro futuro por la borda: cómo socavan el desarrollo los tratados de comercio e inversiones entre países ricos y pobres*. Oxford: OXFAM International.
- OXFAM. (2019). *Faith is not enough*. Oxford: OXFAM International.
- OXFAM. (2022). *¡Descolonizar! ¿Qué significa?* Oxford: OXFAM International.
- UNCTAD. (2010). *Controversias entre inversores y Estados: prevención y alternativas al arbitraje. Políticas internacionales de inversión para el desarrollo*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.
- Vásquez, R. M. (2019). *Arbitraje internacional de inversiones: los efectos negativos en la soberanía ambiental. Cuadernos de estudios internacionales, Universidad de Chile*, Santiago de Chile.
- World Bank. (2004). *A better investment climate for everyone*. Washington, D.C.: Oxford University Press.

Anexo

Tratados bilaterales de Promoción y Protección de las Inversiones y Tratados de Libre Comercio con artículo de protección de inversiones, vigentes en los países del Triángulo Norte.

El Salvador

Acuerdos bilaterales de inversión para la promoción y protección de la inversión extranjera

No.	Parte	Fecha de Vigencia
1	Alemania	15/04/2001
2	Argentina	8/01/1999
3	Bélgica y Luxemburgo	12/11/2002
4	Chile	18/11/99
5	Corea	25/05/2002
6	España	20/02/1995
7	Finlandia	20/02/2003
8	Francia	12/12/1992
9	Israel	7/07/2003
10	Marruecos	11/04/2002
11	Nicaragua	8/07/2000
12	Países Bajos	1/03/2001
13	Paraguay	8/11/1998
14	Perú	15/12/1996
15	Reino Unido	1/12/2000
16	República Checa	28/03/2001
17	Suiza	16/10/1996
18	Taiwán	25/02/1997
19	Uruguay	23/05/2003

Fuente: OEA

Capítulos de inversión en los tratados de libre comercio vigentes para El Salvador

No.	Nombre	Fecha de Vigencia
1	Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua	/09/2012
2	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana	4/12/2001
3	Tratado de Libre Comercio República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos de América	1/03/2006
4	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República de Corea	1/01/2020
5	Tratado de Libre Comercio entre Centro América y Panamá	11/04/2003
6	Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras	1/02/2010
7	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile	1/06/2012

Fuente: Ministerio de Economía de El Salvador

Guatemala

Acuerdos bilaterales de inversión para la promoción y protección de la inversión extranjera

No.	Nombre	Fecha de Vigencia
1	Tratado entre la República de Guatemala y la República Federal de Alemania para la Promoción Recíproca de Inversiones de Capital	29/10/2006
2	Acuerdo entre la República de Guatemala y la República de Argentina para la Promoción y Protección	07/12/2002
3	Acuerdo entre el Gobierno de la República de Guatemala y la Unión Económica de Bélgica - Luxemburgo para la Promoción y protección recíproca de las inversiones	01/09/2007
4	Acuerdo entre la República de Guatemala y la República de Chile para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones	13/10/2001
5	Convenio entre el Gobierno de la República de Guatemala y el Gobierno de la República China para la Promoción y Protección de las Inversiones	01/12/2001

¿Quién paga la cuenta de los conflictos entre Estado y empresas?

Costos e impactos fiscales del arbitraje internacional en Guatemala, El Salvador y Honduras

6	Acuerdo entre el Gobierno de la República de Guatemala y el Gobierno de la República de Corea para la Promoción y Protección de las Inversiones	17/08/2002
7	Acuerdo entre la República de Guatemala y la República de Cuba para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones	23/08/2002
8	Acuerdo entre la República de Guatemala y el Reino de España para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones	21/05/2004
9	Acuerdo entre el Gobierno de la República de Guatemala y el Gobierno de la República de Finlandia para la Promoción y Protección recíproca de las Inversiones	06/01/2007
10	Acuerdo entre el Gobierno de la República de Guatemala y el Gobierno de la República Francesa para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones	28/10/2001
11	Acuerdo entre el Gobierno de la República de Guatemala y el Gobierno del Estado de Israel para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones	15/01/2009
12	Acuerdo entre el Gobierno de la República de Guatemala y el Gobierno de la República Italiana para la Promoción y Protección de las Inversiones	03/03/2008
13	Acuerdo entre la República de Guatemala y el Reino de los Países Bajos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones	01/09/2002
14	Acuerdo entre el Gobierno de la República de Guatemala y el Gobierno del Reino de Suecia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones	01/07/2005
15	Acuerdo entre la República de Guatemala y la Confederación Suiza para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones	03/05/2005
16	Acuerdo entre la República de Guatemala y la República de Austria para la Promoción y Protección de las Inversiones	01/04/2012
17	Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca para las Inversiones entre el Gobierno de Guatemala y el Gobierno de Trinidad y Tobago	23/06/2016
18	Acuerdo entre el Gobierno de la República de Guatemala y el Gobierno de la República de Turquía sobre la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.	19/10/2017
19	Acuerdo entre la República de Guatemala y la República Checa para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. y su Protocolo modificadorio	29/04/2005

Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala

Acuerdos de Cooperación Comercial

No.	Nombre	Fecha de Vigencia
1	Acuerdo de Cooperación Comercial entre el Gobierno de la República de Guatemala y el Gobierno de la República Checa	14/05/1999

Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala

Capítulos de inversión en los tratados de libre comercio vigentes para Guatemala

No.	Nombre	Fecha de Vigencia
1	Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua	1/09/2013
2	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana	15/10/2001
3	Tratado de Libre Comercio República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos de América	1/07/2006
4	Tratado de Libre Comercio entre la República de Guatemala y la República de China (Taiwán)	1/07/2006
5	Tratado de Libre Comercio entre Centro América y Panamá	22/06/2009
6	Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras	12/11/2009
7	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile	23/03/2010

Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala

Honduras

Acuerdos bilaterales de inversión para la promoción y protección de la inversión extranjera

No.	Nombre	Fecha de Vigencia
1	Alemania	27/05/1998
2	Chile	10/01/2002
3	Corea	19/07/2001
4	España	23/05/1996
5	Estados Unidos	11/07/2001
6	Francia	8/03/2001
7	Países Bajos	1/09/2002
8	Reino Unido	8/03/1995
9	Suiza	31/08/1998

Fuente: OEA

Capítulos de inversión en los tratados de libre comercio vigentes para Honduras

No.	Nombre	Fecha de Vigencia
1	Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua	1/01/2013
2	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana	1/01/2001
3	Tratado de Libre Comercio República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos de América	1/04/2006
4	Tratado de Libre Comercio entre Centro América y Panamá	9/01/2009
5	Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras	27/10/2010
6	Tratado de Libre Comercio entre la República de Honduras y Canadá	1/10/2014
7	Tratado de Libre Comercio entre la República de Honduras y la República del Perú	1/01/2017
8	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile	15/07/2008

Guatemala, Centroamérica / septiembre - 2025

