

DERECHO INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCION

Monografia academica

Cita recomendada: Dmitry Semenovich Belkin Derecho Internacional de la Construcción. Moscú: Academia Eslava-Griega-Latina, 2025. DOI: 10.64457/icl.es

RESUMEN

El derecho internacional es el conjunto de normas jurídicamente vinculantes que regulan las relaciones entre los sujetos del ordenamiento jurídico internacional y garantizan el funcionamiento del orden jurídico internacional en los niveles universal y regional, incluido, en particular, el sistema interamericano. En la doctrina jurídica contemporánea, así como en el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia de las Naciones Unidas, los tratados internacionales, la costumbre internacional y los principios generales del derecho se reconocen tradicionalmente como fuentes del derecho internacional; esta concepción es compartida, en términos generales, por la doctrina iberoamericana del derecho internacional y se refleja en la práctica de los órganos del sistema interamericano de protección de los derechos humanos, mientras que la jurisprudencia y la doctrina se consideran medios auxiliares para la determinación del contenido de las normas vigentes. Los tratados internacionales comprenden tanto acuerdos bilaterales como multilaterales. En el ámbito iberoamericano, entre los instrumentos convencionales fundamentales cabe mencionar la Carta de la Organización de los Estados Americanos, la Convención Americana sobre Derechos Humanos y los numerosos acuerdos de integración económica regional (MERCOSUR, la Comunidad Andina, la Alianza del Pacífico, el Acuerdo Estados Unidos–Méjico–Canadá, entre otros), que configuran regímenes normativos estables de cooperación. A esta categoría pueden asimismo asimilarse los contratos modelo, las directrices, los reglamentos de las organizaciones internacionales y las

construcciones jurídicas tipo, elaborados con el fin de armonizar la regulación, siempre que posteriormente se incorporen en forma de acuerdos jurídicamente vinculantes o se integren contractualmente como “ley del contrato”. La costumbre internacional se forma sobre la base de una práctica estatal constante y uniforme, unida a la convicción de la obligatoriedad jurídica del comportamiento correspondiente (*opinio juris sive necessitatis*). Los principios generales del derecho, reconocidos por las naciones, actúan como fuente complementaria de regulación internacional, especialmente en aquellos supuestos en los que faltan otras formas de producción normativa; en la práctica, aportan coherencia al sistema a través de nociones como la buena fe, la proporcionalidad, la prohibición del abuso del derecho y el debido proceso.

Históricamente, el derecho internacional hunde sus raíces en la costumbre surgida en las primeras comunidades humanas, en las cuales las relaciones sociales se regían por reglas no escritas, elaboradas a través de la práctica y sostenidas por la autoridad social. Con el tiempo, esta evolución cristalizó en un sistema estable de normas interestatales dotadas de fuerza jurídicamente obligatoria y reconocido internacionalmente, al que los Estados latinoamericanos han aportado una contribución significativa en la institucionalización y codificación del derecho internacional mediante la iniciativa de convenciones regionales de los siglos XIX–XX sobre la solución pacífica de controversias, la responsabilidad internacional del Estado y el reforzamiento del principio de soberanía.

A falta de un órgano centralizado de regulación internacional, los Estados recurren a la creación de mecanismos propios para la prevención de conflictos y el mantenimiento de la estabilidad. Tras la Primera Guerra Mundial, las principales potencias establecieron la Sociedad de Naciones con el propósito de impedir que los conflictos locales se convirtieran en guerras globales, mediante la asunción de obligaciones colectivas de no recurrir a la agresión. En 1945 se adoptó la Carta de las Naciones Unidas, que consagró el principio de mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales e impuso a los Estados miembros la obligación de abstenerse de la amenaza o del uso de la fuerza (art. 2.4 de la Carta de la ONU), articulando asimismo el marco jurídico de la legítima defensa (art. 51). Los Estados con recursos militares limitados han creado alianzas de defensa regional destinadas a la protección recíproca frente a la presión de actores más

poderosos. Así, el Tratado del Atlántico Norte de 1949 dio lugar a la creación de la OTAN, en cuyo marco los Estados miembros se comprometen a prestarse ayuda mutua en caso de ataque armado (art. 5 del Tratado), mientras que el Tratado de Varsovia de 1955 desempeñó una función análoga en su contexto histórico.

En el ámbito económico, los Estados celebran acuerdos bilaterales y multilaterales orientados a equilibrar sus posiciones en el comercio y a defender conjuntamente sus intereses frente a países económicamente más poderosos. Entre estos instrumentos figuran las zonas de libre comercio, las uniones aduaneras y los acuerdos de reconocimiento mutuo de normas técnicas (como el Mercado Común del Sur –MERCOSUR–, los acuerdos de integración de la Unión Europea con Estados de América Latina, la Unión Aduanera de la Unión Económica Euroasiática, así como los acuerdos de libre comercio en el marco del CPTPP), que permiten a los participantes reducir barreras y negociar en condiciones más equilibradas. A fecha de 2025 se han consolidado en el sistema internacional diversos centros de poder, entre los cuales se cuentan los Estados Unidos de América, la República Popular China, la Federación de Rusia, la Unión Europea y la República de la India. Al mismo tiempo, la región latinoamericana configura sus propios polos de atracción gracias al peso creciente de Brasil, México, Argentina y los procesos de integración regional, lo que se refleja en el desarrollo de doctrinas latinoamericanas originales de derecho internacional (como las doctrinas Calvo y Drago, que ponen el acento en la soberanía y en la limitación de la intervención extranjera). En la lectura iberoamericana, estas doctrinas no son fórmulas retóricas, sino marcos interpretativos que reaparecen en debates contemporáneos sobre deuda, inversión, control de recursos, protección regulatoria y estándares de responsabilidad.

Tradicionalmente, la ciencia del derecho internacional ha recurrido a una clasificación de los sistemas jurídicos en “familias” o “tradiciones jurídicas”: el common law anglosajón (de base jurisprudencial), el derecho continental (codificado), el derecho islámico, los sistemas consuetudinarios y otros. Sin embargo, en las circunstancias actuales esta clasificación va perdiendo progresivamente relevancia como único instrumento de análisis comparado. En los sistemas de tradición continental se observa un aumento de la importancia de la jurisprudencia, especialmente en materia de litigios económicos,

mientras que en los sistemas de base jurisprudencial se desarrolla un intenso trabajo de unificación y sistematización de la práctica judicial, que se plasma en recopilaciones y colecciones tipo de criterios jurisprudenciales. Esto aproxima los enfoques de las distintas familias jurídicas y refuerza el papel de estándares supraestatales e internacionales. Las tecnologías de la información contemporáneas, en particular los sistemas de inteligencia artificial aplicados al análisis de la jurisprudencia, ejercen una influencia significativa en la aplicación del derecho: plataformas orientadas al tratamiento de grandes volúmenes de decisiones permiten identificar con rapidez posiciones jurídicas relevantes, lo que conduce a un acercamiento gradual de los métodos de argumentación, de formación doctrinal y de comprensión del principio de justicia, cada vez menos dependiente del origen nacional de la norma y más vinculado a la consistencia, la transparencia y la verificabilidad del razonamiento jurídico.

La práctica internacional contemporánea muestra cada vez con mayor claridad la interpenetración de elementos de derecho público y de derecho privado. Los Estados imponen regímenes de sanciones respecto de personas físicas y jurídicas, mientras que los particulares, a su vez, acuden a instancias internacionales para interponer demandas contra Estados, incluso en controversias ambientales y de inversión. En la región latinoamericana este fenómeno se manifiesta de manera especialmente intensa en los numerosos procedimientos ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI, ICSID) y otros foros arbitrales, relacionados con proyectos de infraestructura y energía, procesos de nacionalización, cambios en regímenes regulatorios y la protección de los derechos de los inversores. En estas condiciones, la tradicional frontera entre derecho público y derecho privado se vuelve menos nítida y surge la necesidad de un pensamiento jurídico orientado hacia la especialización práctica, capaz de operar en controversias complejas sin perder el anclaje en los principios del derecho internacional.

En la ciencia jurídica se observa una tendencia hacia la formación de disciplinas centradas en ámbitos específicos de regulación: derecho espacial, derecho digital, derecho tributario, derecho del comercio internacional, derecho de las inversiones, derecho ambiental, derecho internacional de las migraciones y derecho internacional de los derechos humanos, entre otras. Este enfoque se revela especialmente eficaz en un entorno jurídico transnacional, en la medida en que

permite sistematizar las normas teniendo en cuenta la especificidad de las relaciones jurídicas y de las prácticas efectivamente consolidadas, así como identificar regímenes complejos del derecho internacional del desarrollo sostenible y de la protección social, que revisten particular importancia para los Estados de Iberoamérica y para la gobernanza jurídica de la infraestructura contemporánea.

En el contexto iberoamericano, la situación en torno al Canal de Panamá —uno de los principales nodos de la infraestructura de transporte global— reviste especial importancia para la comprensión del derecho internacional de la construcción y del derecho de las infraestructuras. Construido con una participación decisiva de los Estados Unidos y transferido a la plena soberanía de la República de Panamá conforme a los Tratados Torrijos–Carter de 1977 y al régimen de neutralidad, el canal volvió a situarse en 2024–2025 en el centro del debate político-jurídico tras declaraciones públicas de Donald Trump sobre la necesidad de “recuperar” su control para los Estados Unidos y la disposición a revisar acuerdos vigentes, incluidos los relativos al monto de los peajes por el tránsito de buques y al supuesto influjo de China. Tales declaraciones suscitaron una enérgica reacción por parte de Panamá en el seno de las Naciones Unidas y reactivaron la discusión sobre la relevancia de los principios de igualdad soberana de los Estados, de no intervención y de prohibición de la amenaza o del uso de la fuerza, así como sobre el papel de los regímenes convencionales de neutralidad y desmilitarización de objetos estratégicos. Desde el punto de vista jurídico, este caso pone de manifiesto que proyectos de infraestructura de esta naturaleza exigen un análisis complejo en la intersección del derecho internacional público, el derecho internacional económico, el derecho internacional de los contratos de construcción y el derecho internacional de la seguridad.

La presente monografía se dedica al estudio del derecho internacional de la construcción, entendido como un ámbito específico de regulación internacional pública y privada que abarca las relaciones jurídicas derivadas de la ejecución de proyectos de construcción transfronterizos. Dentro de este ámbito destaca su dimensión aplicada: el derecho internacional de los contratos de construcción, cuyo objeto comprende las construcciones contractuales, los mecanismos de gestión y administración contractual, los métodos de distribución de riesgos (técnicos, financieros, regulatorios,

ambientales y sociales) y los medios de solución de controversias en los contratos internacionales de construcción y en los procedimientos conexos. En este plano aplicado, los modelos contractuales utilizados en la práctica internacional —incluidos los contratos FIDIC— adquieren relevancia en la medida en que, al ser incorporados por las partes, estructuran la “economía jurídica” del proyecto: obligaciones principales y accesorias, régimen de cambios, reclamaciones, pruebas, plazos, pagos, responsabilidad y remedios.

La monografía se basa en treinta investigaciones autónomas en el campo del derecho internacional de la construcción y del derecho internacional de los contratos de construcción, cada una de las cuales corresponde a un capítulo específico de la obra. La exposición se construye con una doble fidelidad: fidelidad jurídica, expresada en la precisión conceptual, el anclaje en fuentes verificables y la disciplina metodológica; y fidelidad humana, basada en la comprensión de que toda controversia es, en último término, una historia de decisiones, riesgos y consecuencias para comunidades, trabajadores, empresas y autoridades. Por ello, la obra puede leerse como una línea argumental única que atraviesa treinta capítulos: sin transformar la práctica en ficción, pero utilizando un lenguaje claro, imágenes moderadas y una sensibilidad social compatible con el género académico. La obra no inventa hechos; si, con finalidad explicativa, se recurre a un ejemplo hipotético, se indicará expresamente su carácter hipotético y el problema jurídico real que permite iluminar.

De cada una de estas investigaciones se ha derivado y publicado un artículo científico independiente en una revista jurídica sometida a revisión por pares, de modo que en total se han publicado treinta artículos. La inmensa mayoría de dichas revistas pertenece al primer o segundo cuartil de los sistemas de clasificación de revistas científicas. Esta previa puesta a prueba en la comunidad académica garantiza un alto grado de verificación de la argumentación y convierte las conclusiones obtenidas en una base sólida para el análisis del régimen jurídico aplicable a los grandes proyectos de construcción e infraestructura en un mundo en el que el derecho —como los puentes, los canales y las redes que sostienen la vida pública— debe soportar cargas reales.

Declaracion de revision academica

Diese Monographie hat ein unabhängiges wissenschaftliches Begutachtungsverfahren durchlaufen.

„Der Autor weist überzeugend nach, dass das internationale Baurecht ein sich herausbildender komplexer Rechtszweig mit einem einzigartigen Regelungsgegenstand (dem Lebenszyklus eines transnationalen Infrastrukturprojekts) und einer kombinierten Regulierungsmethode ist und zugleich eine eigenständige wissenschaftliche Disziplin mit eigener Begriffssystematik und Methodik bildet.“

„Die Monographie ist eine groß angelegte und systematische Untersuchung, die der Herausbildung und Entwicklung des internationalen Baurechts als eigenständiger Richtung der Rechtswissenschaft gewidmet ist.“

Gutachterin: Marina A. Lapina — Doktorin der juristischen Wissenschaften (Rechtswissenschaft), Professorin. Finanzuniversität bei der Regierung der Russischen Föderation, Juristische Fakultät, Lehrstuhl für Internationales und Öffentliches Recht (Moskau). SPIN-Code: 2443 - 2961; eLIBRARY AuthorID: 622160. eLIBRARY: 336 Publikationen, 3.928 Zitationen, H-Index 29; RSCI: 247 Publikationen, H-Index 27.

SOBRE EL AUTOR



Dmitry Semenovich Belkin

Es profesor de Derecho Internacional, con un rango académico equivalente a Associate Professor, en la Academia Eslava-Griega-Latina y es ingeniero civil de formación. Es titular de un Máster en Derecho, un Máster en Ingeniería Civil y un MBA en Finanzas acreditado por la Association of MBAs (AMBA). Su actividad investigadora se centra en el derecho internacional de la construcción y en el derecho internacional de los contratos de construcción, en el cruce entre el derecho internacional público y el derecho internacional privado, con especial atención a las cuestiones de jurisdicción, al arbitraje internacional y a la aplicación de los estándares FIDIC en proyectos de infraestructura transfronterizos.

Cuenta con más de veinticinco años de experiencia práctica en la realización de grandes proyectos de infraestructura transnacionales, en los que ha ocupado cargos de subdirector general de construcción, director técnico e ingeniero jefe.

Es miembro de la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC), de la Asociación Nacional de Constructores de Rusia (NOSTROY) y de la Asociación Nacional de Diseñadores e Ingenieros Consultores (NOPRIZ). Es autor de más de 300 publicaciones

científicas en derecho internacional público y derecho internacional privado, con un enfoque particular en el derecho internacional de la construcción.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-1532-1958>

AGRADECIMIENTOS

Expreso mi profundo agradecimiento a Aleksandr N. Savenkov, académico y director del Instituto de Estado y Derecho de la Academia de Ciencias de Rusia, por su apoyo constante a mi actividad científica.

Asimismo, agradezco al colectivo del Instituto de Estado y Derecho de la Academia de Ciencias de Rusia por el entorno académico profesional, al académico Alexey N. Lisitsyn-Svetlanov por el rigor científico y la evaluación crítica, y a Andrey K. Duben (Instituto de Estado y Derecho) por su colaboración en mi labor científica.

Agradezco sinceramente a mi padre, el académico Semyon M. Belkin, por la formación recibida y el apoyo constante, y a mi madre, Galina I. Belkina, funcionaria del sistema de las Naciones Unidas, por su ejemplo de servicio público y ética profesional.

Expreso un agradecimiento especial a mi esposa, Alena S. Belkina, especialista en comercio internacional, por su paciencia, apoyo intelectual y comprensión durante la preparación de esta monografía sobre derecho internacional de la construcción.

Recuerdo con gratitud a mis maestros — el doctor en ciencias económicas Anatoly V. Busygin, con quien estudié y trabajé y quien me enseñó a razonar de manera analítica; la doctora en filología Elena N. Zaretskaya, cuyas numerosas conversaciones contribuyeron a perfeccionar la claridad conceptual y la lógica del discurso científico; y el profesor y doctor en ciencias técnicas Gennady F. Khakhulin, quien fortaleció mi confianza al confiar en mí, ya en mi primer año de estudios, la dirección de un laboratorio técnico.

Expreso asimismo mi reconocimiento al doctor en historia Andrey D. Kuzmichev por su mentoría y por el fortalecimiento de mi confianza en el trabajo científico sistemático.

Agradezco a Serguéi Nikoláevich Jrameshin (Padre Sergiy), rector de la Academia Eslavo-Griego-Latina (SGLA), doctor en ciencias filosóficas, y al Departamento de Derecho Internacional de la SGLA por su apoyo y orientación profesional.

INTRODUCCION

El derecho internacional es el conjunto de normas jurídicamente vinculantes que regulan las relaciones entre los sujetos del ordenamiento jurídico internacional y garantizan el funcionamiento del orden jurídico internacional en los niveles universal y regional, incluido, en particular, el sistema interamericano. En la doctrina jurídica contemporánea, así como en el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia de las Naciones Unidas, los tratados internacionales, la costumbre internacional y los principios generales del derecho se reconocen tradicionalmente como fuentes del derecho internacional; esta concepción es compartida, en términos generales, por la doctrina iberoamericana del derecho internacional y se refleja en la práctica de los órganos del sistema interamericano de protección de los derechos humanos, mientras que la jurisprudencia y la doctrina se consideran medios auxiliares para la determinación del contenido de las normas vigentes. Los tratados internacionales comprenden tanto acuerdos bilaterales como multilaterales. En el ámbito iberoamericano, entre los instrumentos convencionales fundamentales cabe mencionar la Carta de la Organización de los Estados Americanos, la Convención Americana sobre Derechos Humanos y los numerosos acuerdos de integración económica regional (MERCOSUR, la Comunidad Andina, la Alianza del Pacífico, el Acuerdo Estados Unidos–Méjico–Canadá, entre otros), que configuran regímenes normativos estables de cooperación. A esta categoría pueden asimismo asimilarse los contratos modelo, las directrices, los reglamentos de las organizaciones internacionales y las construcciones jurídicas tipo, elaborados con el fin de armonizar la regulación, siempre que posteriormente se incorporen en forma de acuerdos jurídicamente vinculantes o se integren contractualmente como “ley del contrato”. La costumbre internacional se forma sobre la base de una práctica estatal constante y uniforme, unida a la convicción de la obligatoriedad jurídica del comportamiento correspondiente (*opinio juris sive necessitatis*). Los principios generales del derecho, reconocidos por las naciones, actúan como fuente complementaria de regulación internacional, especialmente en aquellos supuestos en los que faltan otras formas de producción normativa; en la práctica, aportan coherencia al sistema a través de nociones como la buena fe, la proporcionalidad, la prohibición del abuso del derecho y el debido proceso.

Históricamente, el derecho internacional hunde sus raíces en la costumbre surgida en las primeras comunidades humanas, en las cuales las relaciones sociales se regían por reglas no escritas, elaboradas a través de la práctica y sostenidas por la autoridad social. Con el tiempo, esta evolución cristalizó en un sistema estable de normas interestatales dotadas de fuerza jurídicamente obligatoria y reconocido internacionalmente, al que los Estados latinoamericanos han aportado una contribución significativa en la institucionalización y codificación del derecho internacional mediante la iniciativa de convenciones regionales de los siglos XIX–XX sobre la solución pacífica de controversias, la responsabilidad internacional del Estado y el reforzamiento del principio de soberanía.

A falta de un órgano centralizado de regulación internacional, los Estados recurren a la creación de mecanismos propios para la prevención de conflictos y el mantenimiento de la estabilidad. Tras la Primera Guerra Mundial, las principales potencias establecieron la Sociedad de Naciones con el propósito de impedir que los conflictos locales se convirtieran en guerras globales, mediante la asunción de obligaciones colectivas de no recurrir a la agresión. En 1945 se adoptó la Carta de las Naciones Unidas, que consagró el principio de mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales e impuso a los Estados miembros la obligación de abstenerse de la amenaza o del uso de la fuerza (art. 2.4 de la Carta de la ONU), articulando asimismo el marco jurídico de la legítima defensa (art. 51). Los Estados con recursos militares limitados han creado alianzas de defensa regional destinadas a la protección recíproca frente a la presión de actores más poderosos. Así, el Tratado del Atlántico Norte de 1949 dio lugar a la creación de la OTAN, en cuyo marco los Estados miembros se comprometen a prestarse ayuda mutua en caso de ataque armado (art. 5 del Tratado), mientras que el Tratado de Varsovia de 1955 desempeñó una función análoga en su contexto histórico.

En el ámbito económico, los Estados celebran acuerdos bilaterales y multilaterales orientados a equilibrar sus posiciones en el comercio y a defender conjuntamente sus intereses frente a países económicamente más poderosos. Entre estos instrumentos figuran las zonas de libre comercio, las uniones aduaneras y los acuerdos de reconocimiento mutuo de normas técnicas (como el Mercado Común del Sur –MERCOSUR–, los acuerdos de integración de la Unión Europea con Estados de América Latina, la Unión Aduanera de la

Unión Económica Euroasiática, así como los acuerdos de libre comercio en el marco del CPTPP), que permiten a los participantes reducir barreras y negociar en condiciones más equilibradas. A fecha de 2025 se han consolidado en el sistema internacional diversos centros de poder, entre los cuales se cuentan los Estados Unidos de América, la República Popular China, la Federación de Rusia, la Unión Europea y la República de la India. Al mismo tiempo, la región latinoamericana configura sus propios polos de atracción gracias al peso creciente de Brasil, México, Argentina y los procesos de integración regional, lo que se refleja en el desarrollo de doctrinas latinoamericanas originales de derecho internacional (como las doctrinas Calvo y Drago, que ponen el acento en la soberanía y en la limitación de la intervención extranjera). En la lectura iberoamericana, estas doctrinas no son fórmulas retóricas, sino marcos interpretativos que reaparecen en debates contemporáneos sobre deuda, inversión, control de recursos, protección regulatoria y estándares de responsabilidad.

Tradicionalmente, la ciencia del derecho internacional ha recurrido a una clasificación de los sistemas jurídicos en “familias” o “tradiciones jurídicas”: el common law anglosajón (de base jurisprudencial), el derecho continental (codificado), el derecho islámico, los sistemas consuetudinarios y otros. Sin embargo, en las circunstancias actuales esta clasificación va perdiendo progresivamente relevancia como único instrumento de análisis comparado. En los sistemas de tradición continental se observa un aumento de la importancia de la jurisprudencia, especialmente en materia de litigios económicos, mientras que en los sistemas de base jurisprudencial se desarrolla un intenso trabajo de unificación y sistematización de la práctica judicial, que se plasma en recopilaciones y colecciones tipo de criterios jurisprudenciales. Esto aproxima los enfoques de las distintas familias jurídicas y refuerza el papel de estándares supraestatales e internacionales. Las tecnologías de la información contemporáneas, en particular los sistemas de inteligencia artificial aplicados al análisis de la jurisprudencia, ejercen una influencia significativa en la aplicación del derecho: plataformas orientadas al tratamiento de grandes volúmenes de decisiones permiten identificar con rapidez posiciones jurídicas relevantes, lo que conduce a un acercamiento gradual de los métodos de argumentación, de formación doctrinal y de comprensión del principio de justicia, cada vez menos dependiente del

origen nacional de la norma y más vinculado a la consistencia, la transparencia y la verificabilidad del razonamiento jurídico.

La práctica internacional contemporánea muestra cada vez con mayor claridad la interpenetración de elementos de derecho público y de derecho privado. Los Estados imponen regímenes de sanciones respecto de personas físicas y jurídicas, mientras que los particulares, a su vez, acuden a instancias internacionales para interponer demandas contra Estados, incluso en controversias ambientales y de inversión. En la región latinoamericana este fenómeno se manifiesta de manera especialmente intensa en los numerosos procedimientos ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI, ICSID) y otros foros arbitrales, relacionados con proyectos de infraestructura y energía, procesos de nacionalización, cambios en regímenes regulatorios y la protección de los derechos de los inversores. En estas condiciones, la tradicional frontera entre derecho público y derecho privado se vuelve menos nítida y surge la necesidad de un pensamiento jurídico orientado hacia la especialización práctica, capaz de operar en controversias complejas sin perder el anclaje en los principios del derecho internacional.

En la ciencia jurídica se observa una tendencia hacia la formación de disciplinas centradas en ámbitos específicos de regulación: derecho espacial, derecho digital, derecho tributario, derecho del comercio internacional, derecho de las inversiones, derecho ambiental, derecho internacional de las migraciones y derecho internacional de los derechos humanos, entre otras. Este enfoque se revela especialmente eficaz en un entorno jurídico transnacional, en la medida en que permite sistematizar las normas teniendo en cuenta la especificidad de las relaciones jurídicas y de las prácticas efectivamente consolidadas, así como identificar regímenes complejos del derecho internacional del desarrollo sostenible y de la protección social, que revisten particular importancia para los Estados de Iberoamérica y para la gobernanza jurídica de la infraestructura contemporánea.

En el contexto iberoamericano, la situación en torno al Canal de Panamá —uno de los principales nodos de la infraestructura de transporte global— reviste especial importancia para la comprensión del derecho internacional de la construcción y del derecho de las infraestructuras. Construido con una participación decisiva de los Estados Unidos y transferido a la plena soberanía de la República de

Panamá conforme a los Tratados Torrijos–Carter de 1977 y al régimen de neutralidad, el canal volvió a situarse en 2024–2025 en el centro del debate político-jurídico tras declaraciones públicas de Donald Trump sobre la necesidad de “recuperar” su control para los Estados Unidos y la disposición a revisar acuerdos vigentes, incluidos los relativos al monto de los peajes por el tránsito de buques y al supuesto influjo de China. Tales declaraciones suscitaron una enérgica reacción por parte de Panamá en el seno de las Naciones Unidas y reactivaron la discusión sobre la relevancia de los principios de igualdad soberana de los Estados, de no intervención y de prohibición de la amenaza o del uso de la fuerza, así como sobre el papel de los regímenes convencionales de neutralidad y desmilitarización de objetos estratégicos. Desde el punto de vista jurídico, este caso pone de manifiesto que proyectos de infraestructura de esta naturaleza exigen un análisis complejo en la intersección del derecho internacional público, el derecho internacional económico, el derecho internacional de los contratos de construcción y el derecho internacional de la seguridad.

La presente monografía se dedica al estudio del derecho internacional de la construcción, entendido como un ámbito específico de regulación internacional pública y privada que abarca las relaciones jurídicas derivadas de la ejecución de proyectos de construcción transfronterizos. Dentro de este ámbito destaca su dimensión aplicada: el derecho internacional de los contratos de construcción, cuyo objeto comprende las construcciones contractuales, los mecanismos de gestión y administración contractual, los métodos de distribución de riesgos (técnicos, financieros, regulatorios, ambientales y sociales) y los medios de solución de controversias en los contratos internacionales de construcción y en los procedimientos conexos. En este plano aplicado, los modelos contractuales utilizados en la práctica internacional —incluidos los contratos FIDIC— adquieren relevancia en la medida en que, al ser incorporados por las partes, estructuran la “economía jurídica” del proyecto: obligaciones principales y accesorias, régimen de cambios, reclamaciones, pruebas, plazos, pagos, responsabilidad y remedios.

La monografía se basa en treinta investigaciones autónomas en el campo del derecho internacional de la construcción y del derecho internacional de los contratos de construcción, cada una de las cuales corresponde a un capítulo específico de la obra. La exposición se

construye con una doble fidelidad: fidelidad jurídica, expresada en la precisión conceptual, el anclaje en fuentes verificables y la disciplina metodológica; y fidelidad humana, basada en la comprensión de que toda controversia es, en último término, una historia de decisiones, riesgos y consecuencias para comunidades, trabajadores, empresas y autoridades. Por ello, la obra puede leerse como una línea argumental única que atraviesa treinta capítulos: sin transformar la práctica en ficción, pero utilizando un lenguaje claro, imágenes moderadas y una sensibilidad social compatible con el género académico. La obra no inventa hechos; si, con finalidad explicativa, se recurre a un ejemplo hipotético, se indicará expresamente su carácter hipotético y el problema jurídico real que permite iluminar.

De cada una de estas investigaciones se ha derivado y publicado un artículo científico independiente en una revista jurídica sometida a revisión por pares, de modo que en total se han publicado treinta artículos. La inmensa mayoría de dichas revistas pertenece al primer o segundo cuartil de los sistemas de clasificación de revistas científicas. Esta previa puesta a prueba en la comunidad académica garantiza un alto grado de verificación de la argumentación y convierte las conclusiones obtenidas en una base sólida para el análisis del régimen jurídico aplicable a los grandes proyectos de construcción e infraestructura en un mundo en el que el derecho —como los puentes, los canales y las redes que sostienen la vida pública— debe soportar cargas reales.

Contenido anotado

- Capítulo 1. Gobernanza transnacional de proyectos de infraestructura: enfoques normativos y contexto socio-institucional del Derecho de la Construcción — Eje: fundamentar el DICC y proponer un modelo integrado basado en FIDIC; conclusión clave: la armonización contractual refuerza transparencia y eficiencia en la construcción global.
- Capítulo 2. Coordinación normativa y riesgos institucionales en la resolución transfronteriza de controversias de construcción EPC — El enfoque compara Derecho internacional privado y procedimiento arbitral; concluye que combinar los criterios Salini con cláusulas

FIDIC produce resultados convergentes en tribunales ICSID, UNCITRAL y CPA.

- Capítulo 3. Equilibrio regulatorio en la contratación internacional de obras: enfoque socio-institucional y comparado sobre la función pública y la empresa transnacional — Enfoque: convergencia entre derecho a regular y estabilidad contractual; conclusión: la práctica arbitral demuestra que cláusulas de estabilización transparentes equilibran interés público e inversiones.
- Capítulo 4. Gobernanza jurídica de los megaproyectos: Lex constructionis y la articulación de fórmulas jurisdiccionales en contextos transnacionales — La sección muestra cómo cláusulas bien diseñadas y criterios de arbitrabilidad facilitan un marco coherente para la resolución de disputas en obras globales.
- Capítulo 5. Impacto institucional del Nuevo Banco de Desarrollo en la gobernanza de infraestructuras y la convergencia del derecho constructivo internacional — El capítulo perfila el estatus singular del NBD, lo compara con otros bancos multilaterales y sostiene que su modelo de financiación basado en FIDIC acelera la convergencia global de los estándares contractuales de la construcción.
- Capítulo 6. Mecanismos institucionales y sociales para la integración normativa de contratos de construcción transfronterizos — Estructurado en fuentes convencionales, normas FIDIC, jurisprudencia arbitral y herramientas de implementación, el capítulo concluye que reconocer la adjudicación y codificar FIDIC en registros digitales resulta clave para una gobernanza contractual coherente.
- Capítulo 7. Contextos institucionales y sociales de la armonización contractual en la obra pública global: análisis interdisciplinario de los estándares FIDIC — Enfocado en la convergencia FIDIC 1999/2017-UNCITRAL-UNIDROIT; la conclusión destaca que el aviso de veintiocho días y el DAAB obligatorio reducen disputas y riesgos.
- Capítulo 8. Dinámicas regulatorias e impactos socio-institucionales de la incorporación de los estándares FIDIC en la contratación de infraestructuras transnacionales — Enfoque: factores que determinan la alineación de los estándares FIDIC/ISO con el derecho interno; conclusión clave: se requiere estabilidad reglamentaria, terminología nítida y un ingeniero independiente fortalecido.

- Capítulo 9. Dimensiones socio-institucionales de la coerción económica en los megaproyectos de construcción internacionales — Seis casos arbitrales ilustran cuatro categorías de presión coercitiva; el mensaje central es un conjunto de medidas preventivas y remediales basado en FIDIC y en responsabilidades transnacionales fortalecidas.
- Capítulo 10. Infraestructura global y soberanía económica: Retos regulatorios y mecanismos arbitrales en la contratación constructiva transnacional — Se focaliza en cerrar la brecha entre tratados duros y normas FIDIC; concluye que un sistema escalonado DAAB-arbitraje, respaldado por las Reglas Aceleradas ICC, reduce plazos y riesgos.
- Capítulo 11. Infraestructuras estratégicas y gobernanza jurídica global: Interacciones socio-institucionales en contratos de construcción transfronterizos — Enfoca los instrumentos diplomáticos para contratos FIDIC; conclusión: la acción consular proactiva garantiza cooperación equitativa y certidumbre jurídica.
- Capítulo 12. Estándares Transnacionales de Derechos Humanos en la Contratación de Infraestructura: Perspectivas Sociales e Institucionales — Analiza técnicas contractuales para incorporar estándares universales de derechos humanos y anticorrupción; concluye que la evaluación obligatoria de impacto y remedios exigibles garantizan la resiliencia de los proyectos.
- Capítulo 13. Ciudadanías múltiples y gobernanza de megaproyectos de construcción: análisis socio-institucional y retos regulatorios — La sección se centra en los conflictos de nacionalidad en la contratación internacional y concluye que la renuncia documentada al pasaporte del Estado anfitrión es esencial para acceder al arbitraje; la estandarización reduce la inseguridad jurídica.
- Capítulo 14. Gobernanza multi-escalar de la migración laboral en la construcción internacional: perspectiva socio-institucional y regulatoria — El capítulo compara las fuentes normativas multinivel sobre migración laboral en la construcción y concluye que su fragmentación incrementa la explotación; articular estándares universales con pactos bilaterales flexibles aporta seguridad jurídica y protección.
- Capítulo 15. Protección social y normativas laborales en megaproyectos de construcción: Enfoques institucionales y

contextos comparados — Enfoque: contraste de estándares OIT y Carta Social Europea con marcos nacionales y herramientas contractuales FIDIC; conclusión principal: la armonización depende de contratos jurídicamente dinámicos y de la transposición adaptable de normas globales para salvaguardar a los trabajadores.

- Capítulo 16. Perspectivas socio-jurídicas sobre la resolución de controversias contractuales de obras en las regiones polares — El examen comparativo demuestra que integrar CONVEMAR, la integridad territorial y una tipología de conflictos específica es imprescindible para resolver disputas polares.
- Capítulo 17. Gobernanza jurídica y ambiental de megaconstrucciones marítimas: articulación entre la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar y los contratos FIDIC — Se resalta la conexión entre reglas jurisdiccionales de UNCLOS y la repartición de riesgos FIDIC, concluyendo que su convergencia brinda un patrón predecible de construcción marítima sostenible.
- Capítulo 18. Seguridad aeroespacial y planificación urbana: articulación normativa e interacción institucional en la era del ‘aerotrópolis’ — Enfoca el choque entre tratados aéreos y contratos FIDIC en zonas de alta densidad, concluyendo que cláusulas obligatorias de seguridad y una red global de monitoreo de alturas son esenciales.
- Capítulo 19. Gobernanza multinivel de la infraestructura espacial: Perspectivas socio-jurídicas sobre la convergencia entre derecho espacial y contratos de construcción — El capítulo evidencia la brecha entre tratados espaciales y normas constructivas; la adaptación de FIDIC en proyectos orbitales armoniza la cooperación y frena la militarización.
- Capítulo 20. Infraestructura global y gobernanza contractual: Un estudio socio-institucional sobre la armonización jurídica en proyectos constructivos transnacionales — El eje del capítulo es la estandarización contractual mediante los formularios FIDIC y la función de las corporaciones transnacionales en la gestión del riesgo; la conclusión subraya que mayor armonización y supervisión reforzada mejoran la seguridad económica de los proyectos.
- Capítulo 21. Interacción normativa en los contratos transnacionales de construcción: dimensión social, institucional y regulatoria de las

colisiones jurídicas — Del origen histórico de los conflictos normativos a los estándares FIDIC y a los procesos digitales, el capítulo afirma que armonizar las salvaguardas de orden público con la autonomía privada es esencial para mitigar riesgos jurídicos en obras internacionales.

- Capítulo 22. Sostenibilidad y gobernanza en la contratación internacional de obras: un enfoque socio-jurídico — Se muestra cómo la EIA y el principio CBDR se materializan en formularios IFCE y certificaciones verdes para repartir equitativamente los riesgos ecológicos; se concluye que un *lex constructionis* armonizado impulsa proyectos sostenibles y predecibles.
- Capítulo 23. Coordinación normativa y seguridad energética: impacto de los acuerdos internacionales en los contratos de infraestructura energética — El capítulo demuestra que la inserción de normas de comercio energético mediante formularios FIDIC y foros ICSID refuerza la seguridad contractual frente a la volatilidad y la incertidumbre geopolítica.
- Capítulo 24. Mecanismos jurídicos e institucionales para la provisión de vivienda a desplazados en conflictos armados: intersección entre el DIH y el derecho contractual de la construcción — El capítulo se centra en la convergencia DIH-ICCL en viviendas de emergencia y concluye que los contratos FIDIC y las reglas consuetudinarias del CICR facilitan una construcción rápida y legal.
- Capítulo 25. Corrupción en proyectos de infraestructura: análisis socio-institucional de los mecanismos penales y contractuales internacionales — El capítulo demuestra que la corrupción probada anula el contrato de construcción internacional y elimina la protección de la inversión.
- Capítulo 26. Dinámicas normativas y contextos socio-institucionales en la contratación internacional de obras bajo marcos de integración regional — El capítulo demuestra que la estandarización basada en FIDIC prospera bajo competencia supranacional, y se fragmenta donde priman los pactos bilaterales.
- Capítulo 27. Seguridad energética y gobernanza de megaproyectos: un enfoque socio-jurídico para la protección de infraestructuras estratégicas — El capítulo une las cuestiones de seguridad con el ICCL y concluye que, sin cláusulas FIDIC actualizadas y estándares

armonizados, la infraestructura transnacional seguirá expuesta a amenazas híbridas crecientes.

- Capítulo 28. Mecanismos de solución de controversias en contratos de construcción transnacionales: enfoques institucionales y socio-regulatorios — La sección subraya la convergencia mediación-arbitraje-justicia internacional; concluye que un modelo estandarizado Convención 1958/FIDIC ofrece gestión de riesgos previsible para proyectos globales.
- Capítulo 29. Ecosistemas digitales y gobernanza contractual en la construcción global: Perspectivas socio-regulatorias y del intercambio transfronterizo de datos — Se centra en el impacto jurídico de BIM y los gemelos digitales en la asignación de riesgos; la clave es adaptar FIDIC y los estándares ISO de datos para lograr coherencia normativa transfronteriza.
- Capítulo 30. Cooperación normativa y dinamismo institucional en los contratos de construcción transfronterizos: Perspectivas del Espacio Económico Euroasiático — La estandarización FIDIC es el eje de una gobernanza justa; la conclusión destaca que localizar los Libros Rojo, Amarillo y Oro asegura la estabilidad contractual.

Bloque de investigación anotado

- Capítulo 1. Objetivo: delimitar DICC y diseñar modelo de armonización. Método: derecho comparado, análisis normativo y doctrinal, estudios de caso. Resultado: se precisan objeto, materia, métodos y cuatro funciones; el modelo vincula FIDIC con legislaciones nacionales, reduciendo fricciones. Novedad: convergencia entre teoría jurídica y práctica contractual. Relevancia: guía para agentes públicos y privados.
- Capítulo 2. Objetivo: armonizar normas de conflicto y proceso en EPC. Método: análisis jurídico Convención Washington, UNCITRAL, casuística. Resultado: convergencia; modelos de cláusula FIDIC. Novedad: vincula prueba Salini y práctica EPC. Valor: reduce costos y litigios múltiples.
- Capítulo 3. Objetivo: determinar cómo el derecho a regular redefine la subjetividad contractual. Método: contraste teoría-laudos (Jellinek,

SAUR, Methanex). Resultado: legitimidad = finalidad pública + no discriminación + proporcionalidad. Novedad: análisis conjunto de Santa Sede y ONU. Valor: guía para cláusulas de estabilización.

- Capítulo 4. Objetivo: medir la capacidad armonizadora de Lex constructionis; Método: análisis comparado; Resultado: parámetros sobre foro, arbitrabilidad y orden público; Novedad: integración público-privada; Valor: distribución de riesgos clarificada.
- Capítulo 5. Objetivo: definir el estatus legal del NBD y su impacto en la armonización contractual. Método: análisis sistemático de fuentes, comparación tripartita, estudio de casos. Resultado: se confirma la personalidad internacional del NBD y su impulso a cláusulas FIDIC. Novedad: evaluación jurídica paralela inédita. Relevancia: insumos para contratos transfronterizos.
- Capítulo 6. Objetivo: alinear tratados, costumbre y FIDIC con el derecho interno de los contratos de construcción internacionales. Método: análisis comparado de convenios, laudos y doctrina. Resultado: jerarquía funcional definida, validez del criterio Salini confirmada, recomendaciones sobre adjudicación y registros FIDIC. Novedad: estudio holístico inicial del impacto combinado. Relevancia: reduce incertidumbre jurídica y mejora la gestión de riesgos e inversión.
- Capítulo 7. Objetivo: codificar a través de la sinergia FIDIC-UNCITRAL-UNIDROIT. Método: derecho comparado, enfoque sistémico, casos arbitrales. Resultado: plazo unificado, DAAB codificado, vocabulario armonizado. Novedad: conversión de estándares privados en lex constructionis. Relevancia: menor fragmentación y costes arbitrales.
- Capítulo 8. Objetivo: identificar obstáculos a la implantación de FIDIC/ISO. Método: análisis comparado-sistémico y revisión empírica de registros y laudos. Resultado: éxito ligado a estabilidad normativa, traducción uniforme de CDE y responsabilidad personal. Novedad y valor: primera síntesis integral de cinco prácticas, establece pautas para gobernanza fiable.
- Capítulo 9. Objetivo – diseñar barreras contra la coerción ilícita en la construcción global. Método – derecho comparado, estudios de caso, análisis de contenido y formal. Resultados – taxonomía cuádruple, propuestas de cláusulas FIDIC unificadas, arbitraje vinculante,

estándares multilaterales. Novedad – modelo integral que une sanciones públicas y diseño contractual. Relevancia – reduce riesgos sistémicos y mejora la certeza jurídica.

- Capítulo 10. Objetivo – unificar protección en contratos de construcción transfronterizos. Método – análisis comparado de tratados, jurisprudencia y estadísticas CIADI. Resultado – esquema triple (ICC Expedited, inversión per se, ley modelo BRICS). Novedad – DAAB con ejecutoriedad quasi-laudio. Importancia – mayor certidumbre y menores costes.
- Capítulo 11. Objetivo: vincular derecho contractual y diplomacia. Método: análisis comparado. Resultado: 10 medidas. Novedad: enfoque integrador. Valor: guía para proyectos previsibles.
- Capítulo 12. Objetivo: integrar normas globales en contratos; método comparado y casos CIADI; resultado: cláusulas de diligencia y anticorrupción refuerzan protección laboral y ambiental; novedad: modelo integral de cumplimiento; importancia: mayor previsibilidad jurídica.
- Capítulo 13. Objetivo – mapear efectos; Método – comparativo y casuístico; Resultado – nacionalidad define foro y riesgo; Novedad – matriz “dominante”; Valor – cláusulas para EPC.
- Capítulo 14. Objetivo: mejorar la protección de obreros migrantes. Método: análisis de cuatro convenios universales, la Directiva 96/71/CE, siete precedentes judiciales y arbitrales, códigos corporativos y datos OIM. Resultado: vacíos entre soft law, tratados universales y acuerdos bilaterales; obligaciones comunes de no discriminación, cero tasas de reclutamiento y responsabilidad solidaria. Novedad: vincular estos estándares al derecho contractual FIDIC; Relevancia: reduce riesgos de explotación e inversión.
- Capítulo 15. Objetivo: evaluar la aplicabilidad de estándares laborales y de seguridad social internacionales en proyectos constructivos transnacionales. Método: análisis jurídico comparado de convenios OIT, Carta Social Europea, legislaciones internas y contratos FIDIC. Resultado: colisiones normativas, riesgos salariales y de discriminación identificados; valor de cláusulas de adaptación FIDIC destacado. Novedad: vincula estándares laborales con mecanismos contractuales de revisión. Relevancia: orienta la armonización de la protección laboral entre jurisdicciones.

- Capítulo 16. Objetivo: cartografiar mecanismos de resolución para disputas constructivas polares. Métodos: comparativo, sistémico, histórico-jurídico, revisión documental, modelado legal. Resultado: cinco modelos; criterios de adaptación. Novedad: enfoque integral trabajo-ecología-geopolítica. Valor: reduce riesgos, mejora viabilidad.
- Capítulo 17. Objetivo: evaluar la gobernanza conjunta UNCLOS-FIDIC. Método: revisión doctrinal y de casos ICJ, ITLOS, PCA, ICSID más formularios FIDIC. Resultado: régimen integrado minimiza disputas y refuerza salvaguardas ecológicas. Novedad: cruce de litigios territoriales, inversionistas y ambientales bajo óptica contractual. Valor: base para cláusulas obligatorias de sostenibilidad.
- Capítulo 18. Objetivo: probar la eficacia de la seguridad aérea en contratos FIDIC. Método: análisis comparado y GIS 3-D de incidentes ADREP. Resultado: lagunas señaladas; simulaciones reducen riesgo con límites de altura. Novedad: marco híbrido «OACI + normas nacionales» y monitoreo global. Impacto: herramienta jurídico-tecnológica escalable.
- Capítulo 19. Objetivo: verificar idoneidad de FIDIC para proyectos espaciales. Método: revisión doctrinal del Tratado 1967, resoluciones ONU, contratos EEI/Starlink. Resultado: FIDIC distribuye riesgos pero carece de cláusulas sobre propiedad de recursos y salvaguardias antimilitarización. Novedad: propone ajustes contractuales concretos. Relevancia: base práctica para modernizar la gobernanza espacial.
- Capítulo 20. Objetivo: valorar la incidencia de la unificación contractual y la supervisión empresarial. Método: análisis jurídico comparado de documentos FIDIC, normas hard/soft y casos. Resultado: formularios FIDIC disminuyen riesgos, armonizan normas y relacionan la seguridad con conducta corporativa regulada. Novedad: integra seguridad en el estudio contractual. Importancia: orienta la adaptación de contratos estándar y el control internacional.
- Capítulo 21. Objetivo: cartografiar la confluencia de normas públicas e instrumentos privados en la construcción transnacional. Método: análisis comparativo de FIDIC, documentos institucionales y jurisprudencia. Resultado: focos de colisión, jerarquía de normas

imperativas y rol de la autonomía. Novedad: énfasis en prueba digital y buena fe en la ejecución. Valor: apoya la armonización material y procesal para garantizar certeza contractual.

- Capítulo 22. Objetivo: diseñar herramientas contractuales para asignar riesgos ambientales en obras transfronterizas. Método: análisis doctrinal y comparado de normas ambientales, sistemas de certificación y práctica IFCE. Resultado: cláusulas que integran EIA, CBDR y tipología triple de riesgos. Novedad: vincular deberes ambientales con fuerza mayor y hardship del *lex constructionis*. Relevancia: mejora la sostenibilidad y el acceso a financiamiento.
- Capítulo 23. Objetivo: rastrear la transferencia jurídica de ECT, normas nucleares y acquis UE a contratos de construcción. Método: análisis jurídico comparado. Resultado: cláusulas esenciales identificadas. Novedad: incorpora variables de sabotaje y sanciones. Relevancia: sustenta formularios FIDIC universales.
- Capítulo 24. Objetivo: evaluar herramientas ICCL; Método: revisión doctrinal de Convenciones de Ginebra, 161 reglas CICR, cláusulas FIDIC, casos ONU/ACNUR; Resultado: mecanismos adaptables identificados; Novedad: perspectiva integrada; Relevancia: guía para contratistas en crisis.
- Capítulo 25. Objetivo: identificar mecanismos jurídicos internacionales que prevengan la corrupción. Método: análisis comparado, histórico y de casos (CIADI, sentencias nacionales, ONU/OCDE/CE). Resultado: inclusión de normas penales en FIDIC reduce riesgos mediante “manos limpias”, prueba atenuada y decomiso. Novedad: marco preventivo transnacional.
- Capítulo 26. Objetivo: medir cómo el diseño integrador afecta la uniformidad contractual. Método: análisis comparado de tratados, normas y jurisprudencia. Resultado: la UE exhibe coherencia FIDIC; la UEEE, dispersión. Novedad: contraste detallado entre integración positiva y bilateralismo. Valor: orientaciones para reformas normativas regionales.
- Capítulo 27. Objetivo: evaluar la aptitud del ICCL ante desafíos de seguridad de grandes infraestructuras. Método: análisis comparativo de tratados, acciones colectivas y casos Nord Stream/Colonial Pipeline. Resultado: vacíos regulatorios; se recomiendan actualizaciones FIDIC con protocolos cibernéticos y ecológicos y un

organismo internacional de vigilancia. Novedad: integración plena de normas de seguridad y derecho contractual. Relevancia: mayor resiliencia y confianza inversionista.

- Capítulo 28. Objetivo: trazar tendencias de solución pacífica. Método: análisis comparativo de FIDIC, laudos y jurisprudencia CIJ. Resultado: auge de la mediación, estandarización arbitral y autonomía judicial. Novedad: visión integrada; Relevancia: base para armonizar procedimientos.
- Capítulo 29. Objetivo: descubrir lagunas normativas al usar BIM, gemelos digitales y modelos de terreno. Método: análisis comparado de ISO 19650, revisiones del GOST ruso, libros FIDIC y textos CNUDMI. Resultados: conflicto terminológico CDE/EIP, vacíos tras la derogación, ausencia de cláusulas sobre riesgos digitales. Novedad: vincula modelado técnico con redacción contractual y propone definiciones unificadas, flujos auditables y seguro cibernético obligatorio.
- Capítulo 30. Objetivo: mostrar cómo FIDIC e integración regional configuran el derecho. Método: análisis comparado. Resultado: las tres series unifican procedimientos y arbitraje; novedad: vínculos con transferencia tecnológica. Valor: esquema adaptable para proyectos globales.

CAPITULO 1. Gobernanza transnacional de proyectos de infraestructura: enfoques normativos y contexto socio-institucional del Derecho de la Construcción

DOI: 10.64457/icl.es.ch1

El estudio sitúa al Derecho Internacional de Contratos de Construcción (DICC) como subcampo autónomo del derecho internacional de la construcción. Define su objeto—relaciones transfronterizas en proyectos de gran escala—y su materia—distribución de riesgos, cumplimiento y solución de controversias. Mediante análisis comparado, normativo y doctrinal se articula un modelo de cuatro funciones (riesgos, disputas, coordinación jurídica, gestión de cambios). Las normas FIDIC se presentan como estándar universal cuyo uso coherente mejora la previsibilidad de los

proyectos. Se propone un concepto integrado que adapta cláusulas FIDIC a marcos nacionales y ofrece recomendaciones para armonizar regulaciones locales con contratos internacionales.

El punto de partida consiste en constatar que el Derecho de la Construcción ya no puede entenderse como un simple apéndice del derecho civil o del derecho administrativo de contratos. Una abundante literatura especializada ha consolidado un campo propio de análisis que abarca los grandes proyectos de infraestructura, los contratos llave en mano, las concesiones y las alianzas público-privadas. En ese marco, diversas monografías y revistas especializadas han contribuido a perfilar un “Derecho internacional de la construcción” con vocación comparada y transnacional (Breyer, 2024; Venoit, 2009; Molineaux, 1998; Wightman y Lloyd, 2002; Godwin, 2013; Klee, 2018).

En el espacio jurídico de España y América Latina, la práctica de la construcción internacional se sitúa en la intersección entre códigos civiles y mercantiles, leyes de contratación pública u obras públicas, regímenes de concesiones y normas de derecho internacional económico. Experiencias de integración regional—como la Unión Europea, el MERCOSUR, la Alianza del Pacífico o la Comunidad Andina—han impulsado progresivamente la armonización de reglas de licitación, transparencia, solución de controversias y control judicial, en línea con debates similares en otras uniones económicas (Anosov, 2022; Goddard, 2018). Esto explica que los proyectos de infraestructura estratégicos, desde autopistas y líneas ferroviarias hasta plantas de energía, estén inevitablemente expuestos a una combinación de normas internas, estándares contractuales internacionales y práctica arbitral.

En este contexto más amplio, el Derecho Internacional de Contratos de Construcción (DICC) se perfila como un subcampo autónomo dentro del derecho internacional de la construcción. No se trata únicamente de “contratos de obra internacional” en clave de derecho internacional privado, ni de una simple extensión del arbitraje comercial. La doctrina reciente ha subrayado que el DICC tiene objeto y materia propios: su objeto está constituido por las relaciones económicas y sociales que surgen en la ejecución de proyectos de gran escala con elemento extranjero; su materia se centra en la arquitectura jurídica de los contratos, en particular en la distribución de riesgos, los

mecanismos de cumplimiento, la seguridad de las prestaciones y los dispositivos de solución de controversias (Imamova, 2023).

La especificidad del DICC se aprecia con claridad cuando se lo sitúa dentro del armazón del derecho internacional económico. Los grandes proyectos de infraestructura que cruzan fronteras participan del mismo circuito de flujos comerciales, financieros y de inversión que otros sectores regulados. Ello implica que las decisiones sobre diseño contractual, garantías, cláusulas de estabilización o elección de foro no pueden aislarse de los compromisos asumidos por los Estados en tratados de inversión, acuerdos comerciales y regímenes de integración regional (Herdegen, 2024). El DICC opera, por tanto, como un subsistema sectorial del derecho internacional económico, especializado en la gobernanza contractual de proyectos de construcción.

Al mismo tiempo, la dimensión pública del DICC remite a categorías clásicas del derecho internacional general. El juego entre acuerdos escritos y entendimientos tácitos, entre tratados y prácticas reiteradas, sigue siendo central para explicar cómo se forman expectativas legítimas en proyectos que dependen de la cooperación regulatoria entre Estados, instituciones financieras y empresas constructoras (Grotius, 1994; Slouka, 2012). En el ámbito de la construcción, los patrones repetidos de uso de determinados modelos contractuales, cláusulas de fuerza mayor o matrices de riesgo, así como su aceptación en la práctica administrativa y judicial, generan un entorno normativo que trasciende a cada contrato individual.

La experiencia de la justicia internacional y del arbitraje ofrece elementos útiles para comprender la función procesal del DICC. La insistencia en la previsibilidad procedimental, la motivación de las decisiones y la coherencia en la aplicación de los principios jurídicos se ha convertido en un criterio central de legitimidad de los órganos de solución de controversias en el plano internacional (Schachter, 1991; Fitzmaurice, 1955). En el terreno de la construcción, esta preocupación se traduce en el diseño de cláusulas escalonadas, en la institucionalización de juntas de resolución de disputas y en la consolidación de prácticas probatorias y periciales específicas de los conflictos técnicos y financieros propios de grandes proyectos.

Desde el punto de vista de la práctica contractual, el elemento más visible del DICC es el uso extendido de condiciones generales estandarizadas, entre las cuales las cláusulas de FIDIC ocupan una posición central. Estos pliegos han sido adoptados—con adaptaciones—por administraciones públicas, bancos de desarrollo y operadores privados, convirtiéndose en una referencia común para la licitación y ejecución de obras en múltiples continentes. Para el contexto iberoamericano, donde coexisten tradiciones civilistas fuertes, regímenes de derecho administrativo económico y una creciente permeabilidad a modelos anglosajones, FIDIC funciona como lenguaje común para negociar la asignación de riesgos, la variación de obra, las reclamaciones y los plazos de pago.

Sobre esta base, el capítulo propone entender el DICC como un régimen funcional estructurado en torno a cuatro funciones jurídicas, relevantes para la gobernanza transnacional de proyectos de infraestructura: (1) distribución de riesgos; (2) solución de controversias; (3) coordinación jurídica entre niveles normativos; y (4) gestión de cambios en contextos de incertidumbre. La primera función, la distribución de riesgos, responde a una intuición básica del derecho de la construcción: los proyectos de gran escala son inherentemente inciertos y costosos, y la viabilidad económica depende de asignar con claridad quién soporta los riesgos geotécnicos, regulatorios, financieros, de diseño o de interferencias de terceros. Los modelos estandarizados—incluidos FIDIC y otros formularios de obra pública—permiten plasmar esta asignación de manera relativamente predecible, a condición de que se armonicen con normas imperativas locales sobre responsabilidad, contratación administrativa y equilibrio económico del contrato.

La segunda función, la solución de controversias, resulta particularmente relevante para la comunidad académica y profesional de España y América Latina, donde el arbitraje de construcción y las juntas de resolución de disputas han ganado protagonismo en contratos de infraestructura, concesiones de autopistas, proyectos energéticos y asociaciones público-privadas. La práctica comparada muestra que los árbitros especializados en construcción tienden a aplicar no sólo el contrato y el derecho elegido, sino también un conjunto de usos comerciales y estándares técnicos que, de hecho, conforman un corpus de normas profesionales del sector (Jenkins, 2021; Besaïso y Fenn, 2022). En la medida en que esta práctica se

repite en decisiones de cortes arbitrales instituidas ante el CIADI, la CCI u otras instituciones, el DICC fortalece su carácter de régimen transnacional.

La tercera función, la coordinación jurídica, refleja el hecho de que los contratos de construcción internacional rara vez operan en un vacío normativo. Un mismo proyecto puede estar simultáneamente condicionado por tratados bilaterales de inversión, cláusulas de estabilización en el contrato de concesión, leyes internas de contratación pública, reglamentos técnicos, estándares ambientales y requisitos de las entidades financieras. La teoría del derecho internacional ha subrayado la importancia de la “alineación de voluntades” para construir marcos normativos estables; trasladada al DICC, esta idea se traduce en la necesidad de articular cláusulas contractuales que hagan compatibles las exigencias del Estado receptor, las expectativas del inversor y los compromisos asumidos en instrumentos internacionales (Tunkin, 2023; Yerniyazov, 2023). El resultado práctico es un trabajo fino de coordinación entre normas de derecho administrativo, derecho internacional público y derecho privado transnacional.

La cuarta función, la gestión de cambios, se ha vuelto central en un entorno marcado por volatilidad macroeconómica, transición energética, innovación tecnológica y crecientes exigencias ambientales. En grandes proyectos de infraestructura contratados bajo modelos tipo FIDIC o formularios funcionalmente equivalentes, las cláusulas de variaciones, revisión de precios, cambios legislativos, renegociación y terminación anticipada constituyen la “caja de herramientas” que permite adaptar el proyecto a circunstancias sobrevenidas sin sacrificar la seguridad jurídica. Para los ordenamientos civilistas, la cuestión clave es cómo articular estas cláusulas con figuras como la imprevisión, la lesión enorme, el equilibrio financiero del contrato administrativo o la responsabilidad por incumplimiento.

Este diseño funcional del DICC no se agota en el plano contractual. La construcción internacional está íntimamente ligada a flujos de conocimiento, tecnología y estándares técnicos que circulan entre universidades, centros de I+D, organismos de normalización y empresas multinacionales. La cooperación científica y técnica entre la Unión Europea, América Latina y otros espacios regionales ha

mostrado que la transferencia de tecnologías y la armonización de normas técnicas se apoyan en instrumentos jurídicos complejos—desde acuerdos marco de cooperación hasta contratos de consorcio y joint ventures—que forman parte del ecosistema del DICC (Anufrieva, 2018; Rodríguez-Medina, 2023). En la medida en que las exigencias de seguridad estructural, eficiencia energética o sostenibilidad se integran en códigos técnicos y pliegos de condiciones, el DICC se convierte en vehículo de circulación de esos estándares.

Al nivel microinstitucional, la práctica profesional demuestra que el DICC se consolida también a través de comunidades epistémicas y redes de especialistas. Asociaciones de Derecho de la Construcción, sociedades de arbitraje, colegios de ingenieros y abogados, así como programas de posgrado especializados, contribuyen a generar un lenguaje técnico compartido sobre riesgos, garantías, plazos, pruebas periciales y mecanismos de solución de controversias (Skeggs, 2003). Este lenguaje, aunque se apoya en categorías tradicionales del derecho civil y administrativo, adopta una perspectiva funcional que facilita el diálogo entre juristas, ingenieros, economistas y gestores de proyectos.

En síntesis, resulta útil concebir el DICC como un régimen jurídico transnacional de carácter funcional, estructurado en torno a cuatro grandes funciones y alimentado por tres fuentes convergentes: la práctica contractual estandarizada (en particular, los formularios FIDIC), la práctica arbitral y la doctrina comparada. Esta perspectiva proporciona un marco común para el análisis de contratos de obra pública y concesiones, arbitraje de construcción, tratados de inversión y estándares técnicos internacionales, así como para el desarrollo de la docencia y la investigación en Derecho de la Construcción en distintos ordenamientos.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias jurídicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 1: Ciencias del derecho internacional: objeto, materia, metodología, funciones e historia de las instituciones. Interacción con otras ciencias. Concepciones del derecho internacional.

Los principales resultados de investigación se han publicado en el siguiente artículo revisado por pares: Белкин, Д. С. Объект, предмет, методология и функции международного строительного контрактного права: анализ через призму международноправовых наук / Д. С. Белкин // Международное право. – 2025. – № 2. – С. 31-47. – DOI 10.25136/2644-5514.2025.2.72825. – EDN VUYZOJ. DOI: 10.25136/2644-5514.2025.2.72825 EDN: VUYZOJ

Article URL:
https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=72825

Article PDF:
https://www.elibrary.ru/download/elibrary_82415590_35975472.pdf

Lista de referencias

1. Anosov, Ya. A. (2022). Regulación del contrato internacional de construcción en países de la UEEA. *Obrazovanie i pravo*, 11.
2. Anufrieva, L. P. (2018). Principios de cooperación científica y tecnológica. *Aktualnye problemy rossiiskogo prava*, 12(97), 175–186.
3. Besaïso, H., Fenn, P., & Emsley, M. (2022). Cómo deciden los árbitros internacionales de construcción. *Journal of Construction Engineering and Management*, 148(9).
4. Breyer, W. (2024). Derecho internacional de la construcción: visión general. Taylor & Francis.
5. Fitzmaurice, G. (1955). Derecho y procedimiento de la CIJ 1951–4. *British Yearbook of International Law*, 32, 20.
6. Goddard, I. A. (2018). Regulación jurídica del contrato transfronterizo. *Leningradskii yuridicheskii zhurnal*, 3(53).
7. Godwin, W. (2013). Contratos internacionales de construcción: manual. Wiley-Blackwell.

8. Grotius, H. (1994). *Sobre el derecho de la guerra y de la paz*. Ládomir.
9. Herdegen, M. (2024). *Principles of international economic law*. Oxford University Press.
10. Imamova, D. I. (2023). Concepto de contrato internacional de construcción. *Review of Law Sciences*.
11. Jenkins, J. (2021). *International construction arbitration law* (3.^a ed.). Wolters Kluwer.
12. Klee, L. (2018). *International construction contract law*. John Wiley & Sons.
13. Molineaux, C. B. (1998). *International construction law*. John Wiley & Sons.
14. Rodríguez-Medina, J. L. (2023). Análisis jurídico internacional del desafío de India. *International Law Review*, 2(2), 46–51.
15. Schachter, O. (1991). *International law in theory and practice*. Martinus Nijhoff.
16. Skeggs, C. (2003). Asociación de proyectos en la construcción internacional. *International Construction Law Review*.
17. Slouka, Z. J. (2012). *International custom and the continental shelf*. Springer.
18. Tunkin, G. I. (2023). *Teoría del derecho internacional*. Zertsalo-M.
19. Venoit, W. K. (2009). *International construction law*. American Bar Association.
20. Wightman, D., & Lloyd, H. (Eds.). (2002). *International construction law review*. Informa Professional.
21. Yerniyazov, I. (2023). Interacción entre contratos de construcción e inversión. *Review of Law Sciences*.

CAPITULO 2. Coordinación normativa y riesgos institucionales en la resolución transfronteriza de controversias de construcción EPC

DOI: 10.64457/icl.es.ch2

El estudio examina la elección del derecho aplicable y del foro en contratos EPC transfronterizos. La primera parte expone una metodología basada en el análisis de la Convención de Washington de 1965 (art. 42), el Reglamento UNCITRAL (art. 35) y decisiones emblemáticas de ICSID, UNCITRAL y CPA. La segunda demuestra que la coincidencia entre puntos de conexión y criterios jurisdiccionales optimiza la economía procesal, sobre todo cuando se aplican condiciones estándar FIDIC. La tercera identifica obstáculos regulatorios nacionales y ofrece directrices para cláusulas de colisión que integren compromisos comerciales y tratados de inversión, garantizando previsibilidad y menores costos.

La elección del derecho aplicable y del foro competente se ha convertido en un factor crucial en cualquier proyecto de infraestructura transfronterizo de envergadura. Sin una clara concertación de estos parámetros, las obras sufren retrasos, encarecimiento e inseguridad jurídica. Los conflictos procesales se multiplican a medida que la industria global de la construcción recurre a cadenas de suministro descentralizadas y los inversores acuden con mayor frecuencia a mecanismos multilaterales de protección de inversiones (Алферова, 2016). La doctrina contemporánea de derecho internacional privado destaca que solo una correcta elección de la ley y del foro puede minimizar los costes de transacción. La hipótesis de esta investigación planteaba que la coincidencia de los principales puntos de conexión del conflicto de leyes con los criterios de admisibilidad jurisdiccional asegura la máxima economía procesal, con independencia de que la disputa sea dirimida por el CIADI, un tribunal ad hoc conforme al Reglamento de la CNUDMI o un tribunal nacional.

El objetivo del estudio fue elaborar recomendaciones científicas para coordinar las normas de conflicto de leyes y procesales en la práctica rusa de contratos EPC (Engineering, Procurement and Construction)

– incluso al utilizar los modelos contractuales elaborados por la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC, por sus siglas en francés). Para ello, se analizan la doctrina jurídica, casos jurisprudenciales arbitrales y las condiciones contractuales tipo de FIDIC, identificando puntos problemáticos en las etapas de conclusión, ejecución y resolución de controversias. El objeto de investigación abarca las relaciones sociales que surgen en la ejecución de proyectos de construcción transfronterizos; mientras que la materia específica comprende el conjunto de normas de derecho internacional privado y derecho procesal internacional que regulan la determinación del derecho aplicable y el foro competente.

La metodología se basa en el análisis jurídico formal del Artículo 42(1) del Convenio de Washington de 1965 (Convenio CIADI) para el arreglo de diferencias en materia de inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados, la interpretación del Artículo 35 (antes 33) del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, la comparación de los enfoques anglosajón y continental en la asignación de riesgos, así como el estudio doctrinal de la jurisprudencia arbitral en derecho internacional de los contratos de construcción. Esta combinación de métodos ha permitido desentrañar el problema en toda su complejidad.

La relevancia del tema queda patente en estudios recientes. Born y Kalelioglu (2021) demuestran que, aun aceptando universalmente la autonomía de la voluntad, los Estados trazan de manera dispar los límites del orden público. Huang (2023) muestra cómo la nueva versión del Código Procesal Civil de China de 2024 cambia radicalmente la competencia judicial internacional y obliga a los contratistas a replantear su estrategia de elección de foro. Por su parte, Yakovleva (2022) revela que una cláusula arbitral impecable en apariencia puede quedar sin efecto si la disputa no encaja en los criterios del Convenio CIADI, lo cual resulta particularmente sensible en concesiones de obras.

La problemática se complica por el carácter multinivel de los grandes contratos internacionales de construcción y de inversión: en una misma controversia se entremezclan reclamaciones contractuales y pretensiones basadas en tratados de inversión. Delimitar correctamente estas capas permite al tribunal seleccionar las normas adecuadas y evitar la duplicidad de procedimientos. Sin embargo, la

práctica rusa – pese a reconocer la primacía de los tratados frente a la ley interna (art. 15.4 de la Constitución) – aún se apoya en un conjunto limitado de “condiciones especiales” y no siempre integra sin conflictos los estándares FIDIC en proyectos internacionales. De ahí surge una brecha entre la práctica contractual y las garantías públicas de seguridad de la inversión. Como apunta el académico A. G. Lisitsyn-Svetlanov, la tarea del desarrollo jurídico radica “no en crear condiciones especiales para los inversores extranjeros, incluidos regímenes especiales de resolución de disputas, sino en asegurar un régimen general de inversiones basado en la competencia leal” (Лисицын-Светланов, 2021). Es decir, una diferenciación excesiva en favor de los contratistas foráneos, sin un refuerzo del marco general de protección al inversor, conlleva riesgos para la soberanía y la coherencia jurídica.

Los proyectos internacionales de construcción – v. gr., ejecutados bajo condiciones tipo FIDIC – con frecuencia devienen en disputas complejas con la participación de contratistas extranjeros y Estados. Tales controversias plantean simultáneamente la cuestión de qué ley es aplicable al fondo del asunto y qué jurisdicción arbitral es competente. En las últimas décadas se ha acumulado un considerable acervo jurisprudencial en el marco de tres mecanismos clave de resolución de controversias: el sistema CIADI, los arbitrajes ad hoc con Arreglo CNUDMI y los arbitrajes administrados por la Corte Permanente de Arbitraje (CPA). Cabe resaltar la línea común que siguen los tribunales arbitrales en la determinación y aplicación de: (1) el derecho aplicable, es decir, el conjunto normativo que rige el fondo de la disputa; (2) la jurisdicción o competencia, esto es, la existencia y alcance de la facultad para conocer del caso. El análisis de laudos del CIADI, la CNUDMI y la CPA revela similitudes y divergencias en sus aproximaciones al derecho internacional privado y a la interacción entre obligaciones contractuales y normas de tratados de inversión. A continuación, se examinan los principales precedentes – casos célebres vinculados a contratos internacionales de construcción e infraestructuras – con el fin de extraer tendencias generales y particularidades.

Derecho aplicable en la práctica CIADI. En arbitraje CIADI, la cuestión de la ley aplicable queda zanjada por el Artículo 42(1) del Convenio de Washington de 1965. Si las partes no han convenido expresamente la legislación aplicable, el tribunal CIADI “decidirá la controversia de

conformidad con el derecho del Estado Contratante parte en la controversia [...] y con las normas de derecho internacional aplicables” (en su caso). En otras palabras, en una controversia entre inversor y Estado derivada de un contrato de construcción con un ente estatal, un tribunal CIADI se atenderá primariamente al derecho escogido por las partes en el contrato (por ejemplo, la legislación de cierto país). A falta de dicha elección, aplicará el derecho del Estado demandado, complementado con el derecho internacional pertinente.

En la práctica, la aplicación del art. 42(1) del Convenio CIADI implica que las fuentes regulatorias principales sean las disposiciones del tratado bilateral de inversión (TBI) correspondiente, el contrato particular entre el inversor y el Estado receptor, así como la legislación interna de este último. El derecho internacional desempeña una función auxiliar en este esquema: se aplica en caso de lagunas del derecho nacional o para corregirlo si su aplicación contraviene normas imperativas de orden público internacional. Así, en *World Duty Free Company v. República de Kenia* (Laudo CIADI, 2006) (*World Duty Free v. Kenya*, 2006), el contrato contenía dos cláusulas de derecho aplicable divergentes – una a favor del derecho keniano (art. 10(A)), otra del derecho inglés (art. 9(2)(c)). El tribunal hubo de conciliar estos sistemas, verificar su coincidencia en materia de prohibición de corrupción y aplicarlos cumulativamente. Sobre la base del art. 42(1) del Convenio CIADI y teniendo en cuenta estándares internacionales anticorrupción, declaró anulable el contrato por corrupción y, dada la oportuna rescisión del acuerdo por Kenia, desestimó las pretensiones del inversor. Este caso subraya que incluso existiendo una ley nacional expresamente elegida, los tribunales CIADI tienen la obligación de considerar restricciones de orden internacional – como la prohibición de la corrupción como norma *ius cogens* – y guiarse por principios de orden público internacional a fin de garantizar una resolución equitativa y lícita del litigio.

En muchos supuestos, la disputa inversor-Estado emana de un TBI, y el contrato de construcción contiene su propia cláusula de derecho aplicable. La mayoría de los TBI estipulan que la controversia se resolverá teniendo en cuenta las disposiciones del propio tratado y “las normas aplicables de derecho internacional”. Al recurrir al CIADI, tal cláusula se reputa acuerdo de partes sobre la ley aplicable en el sentido del art. 42(1). Así ocurrió en *Bayindir v. Pakistán* (Decisión CIADI sobre Jurisdicción, 2005) (*Bayindir v. Pakistan*, 2009): el tribunal

consideró aplicables las normas del TBI Turquía-Pakistán de 1995 y los principios generales del derecho internacional, puesto que el tratado no remitía a ningún derecho nacional. Al mismo tiempo, las obligaciones derivadas del contrato de construcción con la Agencia Nacional de Carreteras de Pakistán se regían por el derecho pakistaní como ley contractual; el tribunal sólo tuvo en cuenta esas normas en la medida necesaria para comprobar posibles infracciones del tratado de inversión, incluyendo la valoración de la legitimidad de la resolución unilateral del contrato a la luz del estándar de trato justo y equitativo. En el caso de precedente Salini Costruttori S.p.A. e Italstrade S.p.A. v. Reino de Marruecos (Laudo CIADI, 2001) (Salini v. Morocco, 2001) relativo a un contrato FIDIC de autopista (Rabat-Fez), el tribunal CIADI señaló que ni el contrato ni el TBI Italia-Marruecos contenían una cláusula de conflicto autónoma; en consecuencia, conforme a la segunda frase del art. 42(1) del Convenio de 1965, resultaba aplicable el derecho del Estado receptor, sumado a las normas del derecho internacional de inversiones pertinentes (ante todo el propio TBI). En la práctica, esto se tradujo en que las normas del derecho civil y administrativo marroquí sirvieron para examinar el adecuado cumplimiento de las obligaciones contractuales, mientras que la cuestión de si el Estado violó estándares como el de “trato justo y equitativo” o “protección plena y seguridad” se resolvió con base en criterios de derecho internacional, contándose el TBI como fuente especializada.

Derecho aplicable en los arbitrajes CNUDMI y CPA. En los arbitrajes ad hoc bajo el Reglamento CNUDMI (incluyendo los administrados por la CPA), la determinación de la ley aplicable corresponde al convenio arbitral de las partes y a las disposiciones del propio Reglamento. El Artículo 35 de la Normativa CNUDMI dispone: “El tribunal arbitral aplicará las normas jurídicas elegidas por las partes como aplicables al fondo de la controversia. A falta de tal acuerdo, aplicará la ley que considere apropiada.” Por consiguiente, si la controversia surge de un contrato internacional de construcción regido por cierto derecho nacional (lo cual es típico en contratos FIDIC, donde en las Condiciones Particulares suele indicarse la ley del país del proyecto), el tribunal UNCITRAL aplicará ese derecho nacional elegido. La cuestión de conflicto de leyes únicamente se plantea si las partes no designaron un derecho aplicable; en ese caso, los árbitros suelen recurrir a los principios generales de conflicto de leyes, a menudo dando preferencia al derecho del país con vínculos

más estrechos con la controversia (p.ej., la ley del Estado donde se ubica la obra o donde deben cumplirse las obligaciones principales).

En muchas disputas “inversor – Estado” relacionadas con contratos de construcción, sin embargo, el derecho aplicable proviene más de las disposiciones del TBI que del propio contrato. Cuando un inversor inicia un arbitraje ad hoc con alegaciones de que el Estado violó disposiciones del TBI – sea por expropiación, trato injusto (“failure to accord fair and equitable treatment”) o violación de una cláusula paraguas (“umbrella clause”) – el tribunal por lo general se rige por el texto del TBI y el derecho internacional. Considera la remisión al TBI como el acuerdo autónomo de las partes sobre la ley, replicando el enfoque CIADI, aunque sin el imperativo de un Artículo 42. Un ejemplo ilustrativo es Romak S.A. (Suiza) v. Uzbekistán (Laudo UNCITRAL, 2009) (Romak v. Uzbekistan, 2009). En esa causa, una empresa suiza pretendía calificar unas entregas puntuales de grano bajo contratos tipo GAFTA como “inversión” conforme al TBI Suiza-Uzbekistán. Aplicando la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969, el tribunal confirmó que una inversión protegida exige aporte, duración y riesgo, y que un simple traslado de propiedad no satisface esos criterios. En consecuencia, al carecer la operación de carácter de inversión, la ley aplicable se limitó a la cuestión jurisdiccional y consistió en las normas internacionales de interpretación del TBI, sin que interviniere ninguna legislación nacional. En cambio, en controversias donde el carácter de inversión de la operación no se discute, las vertientes puramente contractuales pueden complementarse con normas internas.

Otro ejemplo de cláusula escalonada de conflicto de leyes lo ofrece el arbitraje de la CPA Eurotunnel (The Channel Tunnel Group Ltd. & France Manche S.A. c. Reino Unido y Francia). Allí la ley aplicable se definió por una compleja cláusula de conflictos: en virtud del art. 19(6) del Tratado de Canterbury de 1986 (sobre la conexión fija del Canal de la Mancha) y la cláus. 40.4 del Acuerdo de Concesión, el tribunal se guió, primero, por el propio Tratado y el Acuerdo de Concesión; después, por los principios generales de derecho internacional; y solo en tercer lugar las leyes inglesa o francesa debían ser consideradas, y aun así únicamente en la medida en que la ejecución de obligaciones concretas lo requiriese. Además, la cláus. 41.1 confirmaba que el derecho nacional actuaba subsidiariamente “en lo que fuera aplicable”. El tribunal dio prioridad al Tratado y el Acuerdo, calificó las

reclamaciones de los concesionarios como pretensiones contractuales puras (contract claims) y tuvo en cuenta las normas nacionales únicamente en la medida en que se integraban orgánicamente en el “régimen jurídico de la concesión” convenido y no le contradecían. Esto ilustra la flexibilidad del enfoque de la CPA, combinando elementos de derecho internacional y nacional en disputas donde el contrato de derecho privado está inserto en un contexto de derecho público más amplio.

En todos los regímenes arbitrales clave se aprecia una lógica común para determinar la ley aplicable: si existe acuerdo entre las partes, se respeta; a falta del mismo, los árbitros procuran establecer el derecho más estrechamente vinculado a la controversia. En los litigios de inversión, ya sea ante CIADI, con Reglas CNUDMI o con la CPA, casi invariablemente se otorga prioridad a las normas del respectivo acuerdo de inversión y al derecho internacional, quedando el derecho interno relegado principalmente a la resolución de cuestiones estrictamente contractuales (como la existencia y alcance de obligaciones o las consecuencias de su incumplimiento). Las diferencias entre los foros obedecen ante todo a sus instrumentos constitutivos: así, el CIADI impone formalmente tener en cuenta el derecho del Estado receptor de la inversión (lo cual puede ser determinante si el TBI no cubre un aspecto del litigio), mientras los reglamentos UNCITRAL y de la CPA dejan mayor libertad al tribunal para escoger el método de colisión aplicable. No obstante, en la práctica las divergencias se han difuminado en las últimas décadas: los tribunales de todos los foros suelen llegar a resultados sustancialmente convergentes, aplicando o bien el derecho expresamente elegido por las partes o, a falta de este, el derecho del Estado receptor combinado con los principios generales del derecho internacional. La convergencia de enfoques queda ilustrada por las controversias acerca de la interferencia de tribunales estatales en la ejecución de laudos arbitrales de construcción: en *Saipem v. Bangladés* (Laudo CIADI, 2009) y *ATA Construction v. Jordania* (Laudo CIADI, 2010), los tribunales CIADI consideraron que la anulación o frustración de la ejecución de laudos arbitrales por tribunales nacionales constituía una violación de la obligación internacional de cumplir el tratado (BIT), pese a que los contratos subyacentes se regían por el derecho de Bangladés y Jordania, respectivamente. Ambas formaciones arbitrales se basaron en las cláusulas de trato justo y equitativo de los tratados de inversión y en las normas de

responsabilidad internacional del Estado, demostrando así la primacía de los estándares internacionales sobre las normas nacionales en caso de violación de derechos del inversor.

Jurisdicción arbitral de las disputas de inversión. La jurisdicción del CIADI se fundamenta en el Convenio de Washington de 1965 y el consentimiento de las partes (normalmente a través de una cláusula en un acuerdo de inversión o directamente en el contrato con el Estado). El requisito clave es la existencia de una “inversión” según el art. 25(1) del Convenio CIADI, y que la controversia surja directamente de tal inversión. En el contexto de proyectos de construcción, esto significa que el contratista-inversor debe realizar una contribución sustancial a la actividad económica del Estado receptor – la construcción de una infraestructura suele satisfacer este criterio. Así, en el citado *Salini v. Marruecos* (CIADI, 2001) el tribunal formuló el célebre test Salini para definir una inversión: aporte de capital u otros valores, una determinada duración del proyecto, existencia de riesgo empresarial y contribución al desarrollo del país anfitrión. El contrato de construcción de la autopista en Marruecos, financiado por el inversor (empresa italiana) y con transferencia de tecnología y riesgos asociados, fue reconocido como “inversión”. Este criterio se ha reiterado en numerosos casos CIADI posteriores relativos a construcción de carreteras, instalaciones energéticas, bienes raíces, etc. Por ejemplo, en *Bayindir v. Pakistán, Jan de Nul v. Egipto y Toto Costruzioni v. Líbano* (Toto v. Lebanon, 2012), los tribunales aplicaron el test Salini. En Toto, un laudo jurisdiccional de 2009 del CIADI confirmó que un contrato de obras públicas puede constituir una “inversión” (art. 25(1) del Convenio CIADI), aplicando el test Salini y apreciando el aporte a la infraestructura, la duración y el riesgo del proyecto; simultáneamente, desestimó las reclamaciones basadas exclusivamente en obligaciones contractuales que no implicaban ejercicio de prerrogativas soberanas. Mediante laudo de 7 de junio de 2012, el tribunal CIADI de Toto rechazó en su totalidad las pretensiones formuladas en base al TBI, constató la diferencia fundamental entre incumplimientos contractuales y violaciones del derecho internacional de inversiones, señaló que parte de las demoras se debió a modificaciones impulsadas por el contratista y repartió por la mitad las costas arbitrales.

Otra condición para la jurisdicción CIADI es la presencia de un “inversor extranjero”, o sea, una persona física o jurídica con

nacionalidad o sede en un Estado Contratante distinto del demandado. La determinación de la nacionalidad conlleva a veces conflictos jurídicos, especialmente en estructuras corporativas escalonadas. En las disputas por contratos “Llave en mano” (EPC) clásicas surgió rara vez, ya que los contratistas solían estar constituidos en Estados signatarios del Convenio. Sin embargo, la práctica arbitral demuestra que el Estado demandado puede impugnar la condición de “inversor extranjero” invocando la pérdida de la ciudadanía requerida o la falta de control efectivo por parte de accionistas foráneos. Es ilustrativo el precedente Autopista Concesionada de Venezuela C.A. v. República Bolivariana de Venezuela (Laudo CIADI, 2003) (Autopista v. Venezuela, 2003): el concesionario de autopista era una compañía venezolana, pero tras transferirse el paquete de control a una corporación extranjera, las partes acordaron que dicha sociedad se consideraría inversor de un Estado Parte del Convenio. El tribunal ratificó su jurisdicción indicando que el art. 25(2)(b) del Convenio CIADI permite esta fijación contractual del estatus de inversor extranjero con independencia del domicilio formal de la persona jurídica. Siguen siendo excepción los casos en que el inversor no puede probar la nacionalidad exigida: por ejemplo, en Soufraki v. EAU (Laudo CIADI, 2004) (Soufraki v. UAE, 2004) se desestimó la demanda porque el actor había perdido la nacionalidad italiana antes de la fecha de presentación. En todas las disputas relacionadas con proyectos de construcción, el tribunal CIADI verifica de oficio que el inversor cumpla con la nacionalidad requerida por el art. 25 del Convenio; la constatación de que el demandante poseía la nacionalidad del Estado receptor en las fechas críticas obliga al CIADI a declinar jurisdicción. Esto no impide que el inversor inicie un procedimiento ad hoc CNUDMI o ante la CPA, los cuales no están sujetos a las limitaciones del art. 25 y se atienden al texto del TBI aplicable.

El Convenio CIADI exige asimismo que la controversia se origine directamente en la actividad de inversión. En los contratos de construcción a menudo coexisten “controversias contractuales” (p.ej., por impago de obras ejecutadas, rescisión injustificada por el comprador público) y posibles “reclamaciones de tratado” (p.ej., expropiación si el Estado confisca maquinaria o materiales, o violación de trato justo por injerencia arbitraria de funcionarios). En estos supuestos es crucial delimitar si el tribunal examinará exclusivamente infracciones del TBI o si también puede conocer de pretensiones

basadas únicamente en el contrato civil, sin implicar normas de derecho internacional de inversiones.

La práctica CIADI ha adoptado un enfoque claro: una cláusula contractual de elección de foro (v.gr. sumisión de disputas contractuales a tribunales nacionales o arbitraje comercial interno) por sí sola no excluye la jurisdicción CIADI respecto de reclamaciones por violación del TBI. El inversor tiene derecho a demandar al Estado por violación del tratado de protección de inversiones, aun si los mismos hechos constituyen simultáneamente un incumplimiento contractual por parte del Estado. De ello da fe la decisión del Comité de Anulación del CIADI en Vivendi (Compañía de Aguas del Aconquija) v. Argentina (2002), donde se subrayó que el Estado no puede esgrimir la jurisdicción exclusiva establecida en el contrato para evitar que sus actos sean calificados de ilícitos internacionales; esta postura se confirmó al reconsiderarse el litigio en 2007 (Vivendi v. Argentina, 2007). Por tanto, la inclusión en un contrato de obras u otro contrato de inversión de una cláusula de competencia de tribunales nacionales determina únicamente el procedimiento para reclamaciones puramente contractuales, pero no exime al Estado receptor de responsabilidad por incumplimientos del TBI. Tribunales posteriores, incluso en disputas de construcción, han seguido este principio. Así, en el caso ya tratado Bayindir v. Pakistán (CIADI, 2009), el Estado objetó la jurisdicción CIADI alegando que la controversia principal – la terminación de un contrato vial – debía resolverse conforme a la cláusula arbitral del contrato (en ese caso, arbitraje local de Pakistán), y que supuestamente “no había violación independiente del TBI”. El tribunal CIADI rechazó estos argumentos, señalando que las pretensiones del demandante se basaban en el tratado de inversión (expropiación, trato justo, etc.) y que, aun cuando se solaparan fácticamente con una disputa contractual, ello no privaba al tribunal de competencia. El tribunal abordó asimismo la cuestión de procedimientos paralelos: dado que Bayindir no completó el arbitraje contractual y acudió directamente al CIADI, no existía una doble tramitación real. De manera análoga, en Toto Costruzioni v. Líbano (CIADI, 2012), un contratista de carreteras se enfrentó a la circunstancia de que las reclamaciones contractuales debían ventilarse ante los tribunales contencioso-administrativos del Líbano. Paralelamente, formuló demandas bajo el TBI Italia-Líbano a causa de retrasos y medidas de las autoridades. El tribunal CIADI afirmó su jurisdicción sobre las denuncias de violación del TBI, indicando que se

distinguen de las demandas estrictamente contractuales y se basan en el derecho internacional. En ese mismo laudo, el tribunal analizó la aplicabilidad de la doctrina “fork in the road” o “de la opción excluyente”: según ella, si el inversor acude a la justicia local u otro foro previsto, queda impedido de iniciar después arbitraje internacional por la misma materia, siempre que el TBI contenga una cláusula exclusiva en ese sentido. Como el TBI Italia-Líbano no contemplaba estrictamente la renuncia por elección de foro (tan solo imponía un plazo de 12 meses de intento de litigio local), el tribunal examinó las actuaciones procesales del inversor. Aquellas reclamaciones no formuladas ante los tribunales nacionales fueron consideradas admisibles en el CIADI, mientras que las pretensiones idénticas a las ya planteadas en jurisdicción libanesa se calificaron de repetitivas e inadmisibles basándose en la regla *ne bis in idem* (prohibición de doble reclamación idéntica ya resuelta).

Varios TBI, en especial los más antiguos, incluyen una estipulación conocida como principio de “doble vía” o “fork in the road”, conforme al cual si el inversor acude a los tribunales nacionales u otro foro elegido, pierde la posibilidad de posteriormente iniciar un arbitraje internacional de inversiones por la misma controversia. Esta cláusula reviste importancia fundamental en las disputas internacionales de construcción, pues un contratista que demanda ante juzgados nacionales o un arbitraje comercial por cuestiones contractuales arriesga perder el derecho a arbitraje de inversión sobre el mismo objeto. El caso *Pantechnik S.A. Contractors & Engineers v. Albania* (Laudo CIADI, 2009) (*Pantechnik v. Albania*, 2009) constituye un ejemplo riguroso de aplicación de la “doble vía”. En 1997, a raíz de disturbios masivos en Albania, los bienes de una empresa griega de construcción de carreteras fueron saqueados. El inversor primero demandó ante tribunales albaneses reclamando indemnización contractual con base en una cláusula de riesgos por disturbios; no obstante, la Corte de Apelaciones de Albania declaró nula esa cláusula bajo el derecho interno. Sin proseguir el proceso interno, el contratista inició un arbitraje CIADI, fundamentando sus pretensiones en el TBI Grecia-Albania, incluyendo la violación de estándares de protección y denegación de justicia. El tribunal CIADI (árbitro único: J. Paulsson), tras examinar detenidamente la cláusula “fork in the road” y el objeto de los procesos nacional y arbitral, concluyó que ambas disputas se basaban de hecho en los mismos hechos y perseguían el mismo fin – la compensación del mismo perjuicio –, pese a tener fundamentos

jurídicos formales distintos (contrato vs. tratado). El laudo determinó que el inversor había agotado la vía interna, perdiendo así el derecho a recurrir al arbitraje de inversión según el TBI; por consiguiente, las pretensiones se desestimaron no por falta de fundamento, sino por imposibilidad de aplicar el tratado de inversión tras haber acudido al juez nacional.

Mecanismos escalonados de resolución de disputas. Los contratos internacionales de construcción (especialmente los FIDIC) casi siempre prevén un procedimiento escalonado de resolución de controversias: primero, la reclamación se presenta al Ingeniero (representante técnico del cliente); luego a una Junta de Resolución de Disputas, DAB (Dispute Adjudication Board, para contratos FIDIC anteriores a 2017) o una Junta de Prevención/Resolución de Disputas, DAAB (en los modelos FIDIC 2017); y solo después – arbitraje. De modo análogo, muchos TBI exigen tratar de resolver amistosamente o mediante tribunales locales la disputa durante cierto lapso (6 meses, 1 año, etc.) antes del arbitraje internacional. El incumplimiento de estas condiciones previas suele considerarse una cuestión de admisibilidad de la reclamación y no de ausencia de jurisdicción (*ipso jure*). La práctica demuestra que tanto tribunales CIADI como UNCITRAL procuran no rechazar una demanda por formalidades si la etapa previa no se cumplió, sino que evalúan si esa etapa ha perdido su razón de ser. Por ejemplo, la exigencia de 6 meses de negociaciones en un TBI se considera no un impedimento a la jurisdicción, sino un requisito procedural que puede “entenderse tácitamente suprimido” si el Estado participó en la disputa sobre el fondo sin objeciones o si las negociaciones resultan claramente fútiles. En el caso mencionado *Bayindir v. Pakistan*, se observó que el actor notificó la controversia y, al registrarse la demanda, ya habían transcurrido 6 meses – el requisito se tuvo por cumplido. En *SGS v. Pakistán* (Decisión CIADI sobre Jurisdicción, 2003) (*SGS v. Pakistan*, 2003), el tribunal estableció que el incumplimiento formal del plazo de 12 meses de consultas previo (art. 9 TBI) no priva al arbitraje de jurisdicción si, al momento de decidir la competencia, dicho plazo ya había vencido.

Respecto al requerimiento contractual de someter la disputa al DAB/DAAB antes del arbitraje: esta cuestión se planteó, verbigracia, en el ya analizado *Pantechniki v. Albania*. En ese caso, el inversor intentó formular directamente la reclamación como expropiación del contrato, eludiendo el DAB. El tribunal CIADI, sin embargo, focalizó

otros motivos (la cláusula “fork in the road”) y no se pronunció sobre la influencia de no agotar el DAB. En litigios comerciales o ante tribunales nacionales, se han enfrentado a situaciones similares. Cabe citar la experiencia del Tribunal Supremo de Filipinas en Hutama-RSEA Joint Operations, Inc. vs. Citra Metro Manila Tollways Corp. (Sentencia de 24 de abril de 2009) (Hutama-RSEA v. Citra, 2009). La disputa surgía de un contrato EPC (Skyway Project) entre la contratista general Citra Metro Manila Tollways Corp. y la subcontratista Hutama-RSEA JO, debido al impago de parte de la remuneración pactada. Tras negociaciones infructuosas, la subcontratista sometió la controversia a la Comisión de Arbitraje de la Industria de la Construcción de Filipinas (CIAC), sin haber agotado el trámite previo de reclamación ante la Junta de Resolución de Disputas (DAB) previsto en la cláus. 20.4 del contrato. La contratista principal objetó la competencia de la CIAC por la falta de recurso al DAB; no obstante, la CIAC dictó el 30 de agosto de 2005 una resolución afirmando su competencia. Citra apeló esta decisión y el Tribunal de Apelación de Filipinas, el 23 de mayo de 2007, dio la razón al contratista principal y anuló la jurisdicción de la CIAC, señalando que el recurso previo al DAB era obligatorio y debía cumplirse antes del arbitraje. A su vez, la subcontratista Hutama-RSEA recurrió ante la Corte Suprema filipina, que mediante sentencia de 24 de abril de 2009 revocó la decisión de apelación y restableció la jurisdicción de la CIAC, confirmando su facultad para conocer del fondo del litigio. El Tribunal Supremo sostuvo que la mera existencia de la cláusula arbitral en el contrato denota la anuencia de las partes al arbitraje, y que el incumplimiento del procedimiento de DAB no priva de competencias a la CIAC (aunque puede tener otras consecuencias, como influir en la distribución de costas o justificar la suspensión del procedimiento arbitral para agotar la etapa previa).

El rol de la CPA. La Corte Permanente de Arbitraje (CPA) como institución no impone exigencias adicionales de jurisdicción – estas vienen definidas por el acuerdo arbitral de las partes o el reglamento elegido. La CPA administra incluso disputas interestatales, pero en contexto de inversiones actúa con frecuencia como registro para arbitrajes *ad hoc*. En particular, muchos grandes arbitrajes UNCITRAL con Estados en la década de 2010 (p.ej., las reclamaciones contra Venezuela tras su retiro del CIADI) fueron administrados por la CPA. En tales casos, las condiciones de jurisdicción son las previstas en el TBI correspondiente. Resulta notable que al resolver disputas

basadas en tratados multilaterales o acuerdos especiales, los tribunales PCA también siguen la lógica general antes descrita. En el mencionado arbitraje Eurotunnel, además de la cuestión de la ley aplicable, se discutió la competencia arbitral respecto de algunas reclamaciones

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Linea de investigacion correspondiente al capitulo 2: Problemas del objeto y de los métodos de regulación del derecho internacional. Sistema del derecho internacional.

Los principales resultados de investigacion se han publicado en el siguiente articulo revisado por pares: Белкин, Д. С. Международное частное право и международное строительное контрактное право: применимое право и юрисдикция / Д. С. Белкин // Международное право. – 2025. – № 3. – С. 191-207. – DOI: 10.25136/2644-5514.2025.3.74510. – EDN RZWBRP. DOI: 10.25136/2644-5514.2025.3.74510 EDN: RZWBRP

Article URL:
https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=74510

Article PDF:
https://www.elibrary.ru/download/elibrary_83001229_64468514.pdf

Lista de referencias

1. Alferova, E. V. (2016). Desafíos de la globalización y el derecho. *Pravo v usloviyakh globalizatsii*, 2016, 8–30.
2. Born, G., & Kalelioglu, C. (2021). Acuerdos de elección de ley en contratos internacionales. *Georgia Journal of International & Comparative Law*, 50, 44.

3. Crawford, J., & Brownlie, I. (2019). *Brownlie's Principles of Public International Law*. Oxford University Press (USA).
4. Glikman, O. V., & Mamedov, L. R. (2024). Mecanismos de regulación jurídico-internacional de oleoductos transfronterizos. *Aktualnye problemy rossiiskogo prava*, 19(9[166]), 119–131.
5. Grimm, D., Dobner, P., & Loughlin, M. (2010). El crepúsculo del constitucionalismo?
6. Huang, J. (2023). Desarrollo del derecho internacional privado chino... *Netherlands International Law Review*, 70, 205–249. DOI: 10.1007/s40802-023-00243-3.
7. Kelsen, H. (2003). *Principles of International Law*. The Lawbook Exchange, Ltd.
8. Khlestov, O. N. (2021). El derecho internacional y Rusia. *Moskovskiy zhurnal mezhdunarodnogo prava*, (4), 52–59.
9. Lisitsyn-Svetlanov, A. G. (2021). Resolución de disputas en proyectos de inversión. *Pravovoi energeticheskii forum*, (2), 8–13.
10. Tereshkova, V. V., & Gadalov, G. A. (2022). Aplicación del test Salini... *International Law and International Organizations*, (3), 35–50.
11. Umnova-Konyukhova, I. A. (2016). Derecho constitucional y derecho internacional público: teoría y práctica de la interacción. RGUP. ISBN 978-5-93916-526-6.
12. Varlamova, N. V., & Vasil'eva, T. A. (Eds.). (2017). *Internacionalización del derecho constitucional*. IGP RAN.
13. Weiler, J. H. H., & Wind, M. (Eds.). (2003). *European Constitutionalism Beyond the State*. Cambridge University Press.
14. Yakovleva, I. (2022). Cuestiones de jurisdicción en el arbitraje CIADI. *BULLETIN of LN Gumilyov ENU. Law Series*, 141(4), 97–104.

15. Yanyan, Z., & Disi, S. (2024). Mecanismo arbitral para litigios de inversión... *Vestnik Instituta ekonomiki RAN*, (4), 175–195.

CAPITULO 3. Equilibrio regulatorio en la contratación internacional de obras: enfoque socio-institucional y comparado sobre la función pública y la empresa transnacional

DOI: 10.64457/icl.es.ch3

El capítulo examina la influencia de la doctrina del derecho a regular sobre la personalidad jurídica de actores estatales y no estatales en el derecho contractual internacional de la construcción. Parte de la teoría de la autodeterminación voluntaria de Georg Jellinek y analiza la Santa Sede, las Naciones Unidas y los Estados Unidos como ejemplos de subjetividades distintas. Los laudos en SAUR International SA c. Argentina y Methanex c. Estados Unidos demarcan los límites legítimos de la intervención pública. Se concluye que integrar el derecho a regular en los contratos redistribuye riesgos y refuerza la confianza inversora.

La doctrina del “derecho a regular” (Right to Regulate, RTR) es un principio fundamental que faculta a los Estados para ejercer sus competencias soberanas a fin de proteger intereses públicos tales como la seguridad, el medio ambiente y los derechos humanos. En el derecho internacional, el RTR desempeña un papel crucial, especialmente en el ámbito del derecho internacional de los contratos de construcción, donde es necesario equilibrar los intereses de diversos actores, tanto estatales como no estatales. Dicha doctrina permite a los Estados regular las condiciones de los contratos internacionales de construcción, asegurando que se cumplan las normas orientadas a salvaguardar el interés público, incluidas normas ambientales, laborales y disposiciones de protección de inversiones.

El derecho a regular no se circunscribe únicamente a los Estados, sino que se extiende a un número creciente de actores no estatales, cuyo influjo en las relaciones internacionales es cada vez mayor. Un ejemplo ilustrativo es la Santa Sede, considerada un sujeto de derecho internacional sui generis. La personalidad jurídica internacional de la

Santa Sede no se basa en la soberanía política tradicional, sino en su misión espiritual. Este estatus especial le permite mantener relaciones diplomáticas con más de 180 Estados y participar activamente en organizaciones internacionales [Araujo, 2000]. Este ejemplo pone de relieve que la personalidad jurídica en el derecho internacional es variada y no depende necesariamente de los atributos estatales tradicionales como el control territorial o la soberanía. La aplicación de la doctrina RTR a actores tan singulares como la Santa Sede permite regular con flexibilidad su actuación en las relaciones internacionales, pese a carecer de soberanía en el sentido clásico.

Otro ejemplo significativo es la Organización de las Naciones Unidas. Si bien la ONU carece de soberanía en el sentido estricto, ejerce una influencia considerable en las relaciones internacionales y participa activamente en la regulación de diversos aspectos del derecho internacional de la construcción. Por ejemplo, en la ejecución de proyectos de paz y reconstrucción en regiones posconflicto, la ONU interviene en los procesos de construcción estableciendo obligaciones de respetar estándares ambientales y derechos humanos. En este caso, la doctrina del derecho a regular faculta a la ONU a influir en los contratos internacionales de construcción, aun cuando su personalidad jurídica no se apoye en la soberanía política.

Además, la doctrina del “derecho a regular” se manifiesta en la práctica de Estados de América Latina y otras regiones. Muchos países latinoamericanos consagran en sus ordenamientos el concepto de orden público económico, que permite al Estado intervenir en contratos privados para proteger el interés económico colectivo. Por ejemplo, la legislación de contratación pública impone condiciones en los contratos de obra pública para garantizar la transparencia, la libre competencia y la consecución de fines sociales. Del mismo modo, algunos Estados establecen estándares laborales y ambientales rigurosos que las empresas nacionales deben observar incluso cuando operan en el extranjero. Cuando empresas latinoamericanas participan en contratos internacionales de construcción, a menudo están sujetas tanto a las leyes locales como a regulaciones de su país de origen que reflejan políticas de orden público. Estos ejemplos demuestran cómo el RTR habilita a los Estados a regular las actividades de actores no estatales, incluidas las corporaciones transnacionales, para salvaguardar intereses públicos más allá de sus fronteras.

Los casos mencionados – la Santa Sede, la ONU y la regulación estatal extraterritorial – evidencian que la personalidad jurídica internacional puede asumir diversas formas. Al incorporar a los actores no estatales (como organizaciones internacionales y entidades atípicas) dentro del ámbito del derecho a regular, la doctrina permite supervisar con flexibilidad su participación en las relaciones de construcción internacionales. Esto amplía las posibilidades de regular contratos internacionales y garantiza la protección del interés público incluso cuando dichos actores carecen de los atributos tradicionales de la soberanía. En consecuencia, la doctrina RTR proporciona una base jurídica para una regulación eficaz y multifacética de las relaciones internacionales en el sector de la construcción y otros ámbitos en los que es preciso conciliar los intereses de distintos sujetos del derecho internacional.

Para entender mejor la personalidad jurídica del Estado y su interacción con la doctrina RTR, conviene remitirnos a los planteamientos teóricos de Georg Jellinek. Jellinek propuso el concepto de auto-limitación y auto-obligación del Estado [Jellinek et al., 1900]. En su teoría se refleja cómo el Estado, al ejercer sus derechos soberanos, puede voluntariamente restringirse en ciertos aspectos con el fin de cumplir sus compromisos internacionales. Un ejemplo lo encontramos en los contratos internacionales de construcción, donde los Estados a menudo aceptan cláusulas que regulan o limitan su capacidad de intervención en la economía, con el objetivo de brindar estabilidad jurídica a los inversores extranjeros. Al mismo tiempo, las estructuras estatales conservan la soberanía en lo relativo a la regulación interna.

Jellinek logró conciliar dos corrientes opuestas en la concepción de la soberanía estatal: el positivismo jurídico – representado por Gerber y Laband – centrado en la primacía del poder del jefe de Estado, y el “socialismo jurídico” de Gierke, que reconoce el papel de las corporaciones y entes sociales en la configuración del poder. Esta síntesis teórica demostró que la personalidad jurídica del Estado puede cambiar y adaptarse al entorno jurídico interno e internacional en evolución, lo que la hace particularmente relevante en el contexto de la doctrina RTR.

El ejemplo de la Santa Sede demuestra que la personalidad jurídica internacional de actores no estatales puede adoptar formas poco

convencionales. La Santa Sede participa en la actividad diplomática y en negociaciones internacionales; su personalidad se fundamenta en una soberanía espiritual, y no en características estatales tradicionales como territorio o población [Kunz, 1952]. Este caso recalca que la subjetividad jurídica internacional puede extenderse más allá de los estados y abarcar entes especiales, y que la doctrina RTR permite tener en cuenta estas particularidades.

El objetivo práctico principal de la doctrina del “derecho a regular” es reafirmar la facultad soberana de los Estados de establecer normas destinadas a proteger intereses públicos – la protección del medio ambiente, la seguridad pública, la salud de la población y otras áreas clave de política pública. Al mismo tiempo, es necesario procurar que el ejercicio del derecho del Estado a regular no menoscabe los derechos de los inversionistas extranjeros a un trato justo y a la seguridad de sus inversiones. En el contexto de los contratos internacionales de construcción, esto exige equilibrar los intereses entre la soberanía estatal y los derechos de los participantes extranjeros a la estabilidad del marco jurídico. La armonización de los intereses estatales y no estatales en la esfera económica contribuye no solo a la protección del interés público, sino también a brindar estabilidad jurídica a largo plazo y confianza a los inversores.

Un ejemplo del éxito de la aplicación de la doctrina RTR en la práctica arbitral es el caso SAUR International SA contra la República Argentina. En esta controversia, un tribunal arbitral reconoció el derecho de Argentina a adoptar medidas para proteger intereses públicos, a pesar del impacto que tales medidas tuvieron en los intereses de un inversionista extranjero. SAUR había alegado que el congelamiento de tarifas de agua potable y otras medidas gubernamentales – incluida la intervención en mecanismos de mercado – le ocasionaron pérdidas y violaron sus derechos como inversionista, sosteniendo que el gobierno actuó al margen de sus obligaciones contractuales e internacionales. Por su parte, Argentina justificó dichas medidas por la necesidad de resguardar el interés público en una situación de crisis económica. La posición del Estado era que las acciones tomadas buscaban prevenir la inestabilidad social y económica, así como proteger a la población que, en medio de la crisis, no podría haber afrontado un alza en las tarifas del agua. El tribunal arbitral reconoció el derecho de Argentina a introducir medidas regulatorias frente a condiciones económicas

extraordinarias. Señaló que las acciones argentinas, si bien afectaron los intereses comerciales de SAUR, se orientaron a proteger intereses públicos superiores, tales como el bienestar de la ciudadanía y la estabilización de la economía. Asimismo, destacó que las medidas no fueron discriminatorias y se justificaban por la necesidad de proteger el interés de la sociedad. Esta decisión recalca la importancia de reconocer el derecho de los Estados a regular dentro del marco del derecho internacional.

Otro ejemplo ilustrativo es Methanex Corporation contra Estados Unidos. Methanex sostenía que la prohibición del metanol como aditivo de combustible en California violaba sus derechos como inversionista, ya que esas leyes limitaron su actividad y redujeron el valor de su producto. La disputa se ventiló ante un arbitraje del capítulo de inversiones del TLCAN (NAFTA), que debía determinar si la actuación estatal constituía una violación de las obligaciones de protección al inversionista. El tribunal arbitral rechazó la reclamación de Methanex, al reconocer que el derecho de Estados Unidos a regular cuestiones ambientales y de salud pública (en este caso la prohibición de un aditivo tóxico) no infringía las disposiciones del acuerdo internacional de inversiones. El tribunal enfatizó que un Estado tiene la facultad de adoptar medidas para proteger la salud pública y el medio ambiente, aun a costa de pérdidas para inversionistas privados. En su laudo, subrayó que la soberanía estatal faculta la implementación de medidas regulatorias dirigidas a proteger intereses públicos (en este caso, la ecología y la salud), las cuales no constituyen un incumplimiento de las obligaciones internacionales siempre que no se apliquen como pretexto para restringir el comercio de manera encubierta ni como discriminación arbitraria. El laudo en Methanex confirma la relevancia de la doctrina del “derecho a regular” al legitimar acciones estatales orientadas al bienestar público, incluso si perjudican intereses empresariales extranjeros, siempre que dichas acciones se tomen de buena fe y no contradigan compromisos internacionales específicos.

La doctrina también encuentra eco en el contexto latinoamericano, donde códigos y tribunales nacionales han abordado la tensión entre los derechos de los inversores y las prerrogativas regulatorias del Estado. En varias jurisdicciones, las altas cortes han afirmado que las normas de orden público prevalecen sobre estipulaciones contractuales que pudieran contravenirlas. Por ejemplo, cláusulas

contractuales que pretendan eliminar la aplicación de futuras leyes regulatorias suelen considerarse nulas por ir contra el orden público económico. A la vez, los Estados latinoamericanos han ofrecido garantías de estabilidad regulatoria a la inversión extranjera: muchos tratados bilaterales de inversión y contratos de concesión incluyen cláusulas de estabilización que comprometen al Estado a mantener un marco normativo estable o compensar al inversionista si se introducen cambios legislativos significativos. Tales cláusulas – junto con las denominadas cláusulas paraguas (umbrella clauses) en tratados, que elevan compromisos contractuales al plano internacional – buscan equilibrar el derecho soberano a regular con la confianza legítima del inversor en la continuidad normativa [Simpson, Koskenniemi, 2002; Affolter, 1906].

Anthony Anghie resalta que las corporaciones multinacionales a menudo poseen poder e influencia suficientes para limitar la capacidad de los Estados de conducir políticas independientes. Por ello, la doctrina RTR desempeña un rol importante en mantener el equilibrio jurídico, al otorgar a los Estados la facultad de regular la actividad de estas empresas en pro del interés público [Anghie, 2023]. En la misma línea, el jurista Martti Koskenniemi ha sostenido que el derecho internacional debe adaptarse a los nuevos desafíos de la globalización pero conservando los derechos soberanos de los Estados, enfatizando que la existencia del RTR proporciona una base jurídica para que los Estados ejerzan sus atribuciones soberanas mientras se protege al mismo tiempo los intereses de los inversionistas extranjeros [Simpson, Koskenniemi, 2002]. De hecho, el reconocido internacionalista argentino Carlos Calvo, ya en el siglo XIX, postuló en su doctrina (la Cláusula Calvo) que los Estados tienen el derecho a regular dentro de su territorio y que los inversionistas extranjeros deben recurrir a la justicia local sin reclamar privilegios diplomáticos – un principio precursor del debate contemporáneo sobre RTR y estándar de trato.

En la doctrina latinoamericana reciente, se observa un énfasis en la naturaleza dinámica y evolutiva de la subjetividad internacional. Maxim Likhachev, por ejemplo, señala que la personalidad jurídica en el derecho internacional es un concepto dinámico que depende del contexto histórico y social, reflejando una creciente inclusión de sujetos y la aspiración del derecho a atender las necesidades de las personas y no solo de los Estados [Лихачев, 2023]. Al mismo tiempo,

otros autores destacan que la personalidad jurídica de los Estados es un proceso en constante desarrollo, que no puede congelarse de una vez y para siempre. Los Estados se ven obligados a redefinir continuamente los límites de sus potestades para mantener el equilibrio entre el derecho y el ejercicio efectivo del poder [Affolter, 1906]. En el plano práctico, esta evolución se manifiesta en la incorporación de cláusulas de estabilización y paraguas en los contratos internacionales, las cuales – al proteger los intereses de todas las partes y brindar previsibilidad – ejemplifican cómo el derecho busca compaginar la soberanía regulatoria del Estado con la seguridad jurídica del inversionista.

La doctrina del “derecho a regular” cumple un papel medular en el derecho internacional de los contratos de construcción, al otorgar a los Estados la facultad de proteger los intereses públicos mediante la regulación soberana de contratos de construcción e inversiones asociadas, evaluando su impacto en la ciudadanía, el medio ambiente y el desarrollo sostenible e, incluso, actuando en ciertos casos en contra de compromisos contractuales previos. Este ejercicio soberano se equilibra con la necesidad de mantener la estabilidad jurídica para los inversionistas. Una de las conclusiones centrales de este estudio es la necesidad de que las partes de contratos internacionales de construcción tengan en cuenta la doctrina RTR al suscribir acuerdos. No se trata únicamente de una construcción teórica, sino de un enfoque práctico encaminado a asignar y gestionar adecuadamente los riesgos regulatorios, así como a predecir de forma realista cómo actores estatales y no estatales pueden valerse del RTR para incidir en la ejecución de grandes proyectos constructivos y de inversión.

El examen de la práctica arbitral – incluidos los casos SAUR International SA vs. Argentina y Methanex vs. EEUU – demuestra la importancia de prever las posibles iniciativas regulatorias de los Estados. Es igualmente necesaria una mayor investigación sobre la aplicación de la doctrina RTR respecto de los actores no estatales, ya que sus acciones se hallan regladas tanto por el derecho internacional como por las normativas soberanas de los Estados.

En términos generales, la doctrina RTR proporciona una base jurídica sólida para la actuación de los Estados, permitiéndoles responder con flexibilidad a los desafíos de un mundo multipolar y al mismo tiempo preservar sus derechos soberanos. En el contexto de los contratos

internacionales de construcción, dicha doctrina contribuye a lograr un balance entre los derechos de los Estados y los de los inversionistas, lo que a su vez coadyuva a forjar un entorno jurídico predecible y estable. Los resultados de esta investigación señalan que la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC), encargada de elaborar estándares contractuales internacionales en la materia, debería considerar expresamente la doctrina del derecho a regular en la actualización de sus modelos de contrato, de modo que esta se vea reflejada en el desarrollo del marco jurídico de la construcción internacional.

El enfoque propuesto de incorporar la doctrina RTR en los contratos internacionales de construcción constituye una nueva manera de distribuir los riesgos normativos entre las partes, que podrá ayudar a elaborar cláusulas y normas efectivas para promover la estabilidad y la previsibilidad del entorno regulatorio en el ámbito de las inversiones internacionales. En otras palabras, integrar el orden público económico y la garantía de estabilidad regulatoria en la estructura contractual internacional sienta las bases para un equilibrio más justo y seguro entre la potestad reguladora del Estado y la confianza del inversor en la vigencia de las reglas del juego.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias jurídicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 3: Doctrina de la personalidad jurídica internacional. El Estado como sujeto principal del derecho internacional. Actores no estatales y derecho internacional.

Los principales resultados de investigación se han publicado en el siguiente artículo revisado por pares: Belkin, D. S. (2025). The Impact of the “Right to Regulate” Doctrine on the Legal Personality of States and Non-State Actors in International Construction Contract Law. *Vestnik of Moscow State Linguistic University. Education and Teaching*, 2(855), 120–125. (In Russ.) EDN: LDMNAX

Lista de referencias

1. Breyer, W. (2024). Derecho internacional de la construcción: una visión general. Taylor & Francis.
2. Venoit, W. K. (2009). Derecho internacional de la construcción. American Bar Association.
3. Wightman, D., & Lloyd, H. (eds.). (2002). Revista de derecho internacional de la construcción. Informa Professional.
4. Molineaux, C. B. (1998). Derecho internacional de la construcción. John Wiley & Sons.
5. Anosov, Ya. A. (2022). Regulación jurídica del contrato internacional de construcción en los países de la UEEA. Obrazovanie i pravo, 11.
6. Goddard, I. A. (2018). Regulación jurídica internacional y nacional del contrato de construcción transfronterizo. Leningradskii yuridicheskii zhurnal, 3(53).
7. Imamova, D. I. (2023). Concepto de contrato internacional de construcción. Review of Law Sciences. DOI:10.51788/tsul.rols.2023.7.2./VJGM1988
8. Skeggs, C. (2003). Colaboración de proyectos en la industria internacional de la construcción. International Construction Law Review.

CAPITULO 4. Gobernanza jurídica de los megaproyectos: Lex constructionis y la articulación de fórmulas jurisdiccionales en contextos transnacionales

Lex constructionis, heredera de la lex mercatoria, propone una lectura uniforme de los contratos internacionales de construcción. El capítulo revisa fuentes, separa normas sustantivas y procesales, estudia cláusulas jurisdiccionales exclusivas y asimétricas y contrasta la arbitrabilidad con el orden público ruso y de la UE, demostrando menor costo y mayor certeza.

Los proyectos de construcción internacionales a menudo abarcan múltiples países, lo que genera complejas cuestiones jurídicas sobre qué leyes y qué jurisdicción rigen los conflictos contractuales. Lex constructionis se refiere a un conjunto emergente de principios transnacionales en el derecho de la construcción, análogo al concepto de lex mercatoria en el comercio internacional. Plantea que, pese a la diversidad de ordenamientos nacionales, existen normas y prácticas universalmente aceptadas aplicables a los contratos de construcción. El aspecto jurisdiccional – que abarca las reglas sobre la ley aplicable, la elección del foro para resolver disputas y los mecanismos de ejecución de decisiones – es central en este concepto. No obstante, lograr la uniformidad de los principios jurisdiccionales es un reto debido a que cada país impone mandatos propios y consideraciones de orden público. Este capítulo examina cómo el lex constructionis puede proporcionar un marco para unificar los principios jurisdiccionales en el derecho internacional de contratos de construcción, garantizando que los proyectos transfronterizos se rijan por normas previsibles y mecanismos eficaces de resolución de disputas. Se exploran las tensiones entre la autonomía de la voluntad de las partes y el orden público estatal, el rol de los modelos contractuales estándar y del arbitraje, así como ejemplos de cómo se abordan en la práctica los conflictos de jurisdicción. El análisis demuestra que una convergencia de prácticas – mediante contratos estándar ampliamente adoptados como los de FIDIC, convenciones internacionales de arbitraje y esfuerzos doctrinales – está forjando gradualmente un “diseño institucional” para la jurisdicción en proyectos de construcción globales. El objetivo es identificar los principios y mecanismos clave que constituyen este lex constructionis en evolución, mostrando cómo su aplicación mejora la seguridad jurídica y reduce los costes de resolución de disputas para los participantes del proyecto.

Cada jurisdicción tradicionalmente aplica sus propias leyes y tribunales a los contratos de construcción, lo que puede llevar a una fragmentación y a la incertidumbre en proyectos transfronterizos. Las partes de diferentes países pueden discrepar sobre qué tribunal o derecho debe dirimir las controversias, y las normas nacionales divergentes pueden entorpecer la ejecución del proyecto. Por ejemplo, las normativas de contratación pública o las reglas contractuales imperativas locales podrían chocar con estándares internacionales. Braig y Mutay (Braig, Mutay, 2016) destacan la tensión entre la *res publica* (imperativos de derecho público) y la *res mercatoria* (principios mercantiles privados) en los contratos de construcción, señalando conflictos entre las condiciones estándar FIDIC y ciertas disposiciones del Código Civil ruso. En algunos sistemas jurídicos, las normas contractuales internacionales no se reconocen automáticamente a menos que se incorporen mediante legislación o tratado interno. En Rusia, por ejemplo, los principios transnacionales no prevalecen sobre la ley interna debido al enfoque dualista de su Constitución, que exige la transformación de las normas internacionales en legislación nacional (Kremnev, 2021). Esto limita la aplicación directa de los principios del *lex constructionis*, ya que cualquier cláusula arbitral o condición estándar extranjera debe alinearse con el orden público doméstico.

Un problema fundamental es la elección de la ley aplicable. Los contratos de construcción a menudo involucran a dueños de obra, contratistas y financiadores de distintos países, planteando la pregunta: ¿qué ley rige el contrato? Las normas de conflicto de leyes divergentes arrojan respuestas distintas, socavando la previsibilidad. Gurina (Gurina, 2016) observa que la ausencia de un criterio consensuado sobre la ley aplicable en contratos de construcción internacionales con frecuencia genera incertidumbre jurídica y disputas. Las partes pueden incluir cláusulas de elección de ley, pero su efectividad varía; algunos países imponen su propio derecho para ciertos contratos (p. ej., obras públicas) independientemente de lo pactado por las partes. Del mismo modo, la selección del foro para la resolución de disputas (tribunal o arbitraje) está plagada de inconsistencias. Una parte podría preferir litigar ante sus tribunales locales mientras la otra insiste en un arbitraje neutral. Si el contrato no define claramente la jurisdicción competente, pueden surgir procedimientos paralelos o disputas competenciales que retrasen la resolución.

Incluso cuando los contratos adoptan el arbitraje internacional, las diferencias nacionales en la arbitrabilidad y el orden público crean obstáculos. Muchas jurisdicciones restringen qué materias pueden someterse a arbitraje (por ejemplo, disputas de soborno, antimonopolio o ciertos asuntos de interés público). Algunos Estados históricamente prohibieron arbitrar contratos estatales de construcción, exigiendo la jurisdicción de sus tribunales. Otros requieren procedimientos específicos previos al arbitraje (como la conciliación obligatoria). Un estudio comparativo de Verdier y Versteeg (Verdier, Versteeg, 2015) demuestra la amplia variación en cómo los sistemas jurídicos nacionales incorporan las normas internacionales de resolución de disputas: algunos países ejecutan de buen grado cláusulas y laudos arbitrales extranjeros, mientras otros invocan con mayor frecuencia el orden público para negar su reconocimiento. Por ejemplo, un laudo arbitral podría no ejecutarse si el tribunal local considera que la decisión vulnera la política pública fundamental (por ejemplo, si no se aplicaron normas obligatorias de seguridad en la construcción).

Además, la ejecución transfronteriza de sentencias (a diferencia de laudos arbitrales) carece de un régimen global, lo que hace los resultados de litigios menos transportables. Si un contratista obtiene un fallo judicial en un país, puede no ser reconocido en otro donde se hallen los activos de la contraparte. Esta incertidumbre orienta a las partes hacia el arbitraje bajo marcos como la Convención de Nueva York de 1958, que ofrece una ejecución casi universal de laudos arbitrales. Sin embargo, incluso los laudos enfrentan las excepciones del orden público: cualquier laudo que imponga términos contractuales contrarios a regulaciones estatales fundamentales (como el código de edificación o requisitos de licencias) podría ser rechazado por motivos de orden público.

La fragmentación también es evidente en el uso de condiciones contractuales estándar. Los modelos de contrato FIDIC (Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils) son aclamados mundialmente como estándares para la asignación de riesgos y la resolución de disputas en la construcción. Sin embargo, su efecto legal puede variar según la jurisdicción. Mientras muchos países aceptan las condiciones FIDIC como cláusulas contractuales válidas, otros exigen adaptaciones para ajustarlas al derecho local. Bacos (Bacos, 2024) señala que los países de derecho continental en la UE tienden a integrar normas

contractuales internacionales en sus códigos (a veces traduciendo y codificando disposiciones al estilo FIDIC), mientras que países con marcos jurídicos menos desarrollados adoptan casi íntegramente los términos FIDIC. Esto significa que la misma cláusula FIDIC (por ejemplo, sobre plazos de notificación de reclamaciones o intereses por demora) puede ser exigible en una jurisdicción pero no en otra si entra en conflicto con el derecho local imperativo o se interpreta de modo distinto.

Otro desafío radica en los mecanismos escalonados de resolución de disputas (multi-tier clauses), como la exigencia en FIDIC de que inicialmente un Panel de Resolución de Disputas (DAB) decida sobre la controversia antes de acudir al arbitraje. No todos los sistemas legales reconocen tales juntas adjudicadoras. Por ejemplo, la legislación rusa no establece con claridad el estatus de las decisiones de la DAB, y su ley de contratación pública impide de hecho designar a un adjudicador independiente en contratos estatales (Sulimov, 2024). En consecuencia, el proceso DAB estipulado podría omitirse o quedar ineficaz en esas jurisdicciones, obligando a las partes a negociar o litigar directamente. Esto socava la aplicación uniforme de los principios de resolución escalonada de disputas que el *lex constructionis* propugna.

Finalmente, factores políticos e institucionales pueden dificultar la unificación. Los gobiernos pueden rehuir ceder jurisdicción a leyes extranjeras o arbitrajes internacionales en grandes proyectos de infraestructura, debido a consideraciones de soberanía. En tales casos, incluso si un contratista extranjero propugna normas neutrales, la entidad estatal podría insistir en la jurisdicción y ley locales, fragmentando así el ideal del *lex constructionis*. Zhadan (Zhadan, 2016) enfatiza que la unificación efectiva de normas internacionales en la práctica nacional suele requerir voluntad política y colaboración estatal. Sin respaldo de las autoridades, incluso los mejores principios contractuales pueden no arraigar internamente.

A pesar de los obstáculos, potentes fuerzas están impulsando la unificación de principios jurisdiccionales en el derecho de la construcción internacional. Una de las principales es la amplia adopción de contratos modelo (especialmente los FIDIC) en proyectos internacionales. Estos contratos traen cláusulas jurisdiccionales predefinidas: suelen especificar el derecho aplicable (a menudo

dejándolo a elección de las partes) y, crucialmente, incluyen cláusulas arbitrales bajo reglamentos internacionales reconocidos (comúnmente arbitraje CCI), junto con juntas previas de resolución de disputas. A lo largo de décadas, el uso reiterado de las condiciones FIDIC en proyectos alrededor del mundo ha cultivado un enfoque consistente para resolver conflictos. Contratistas, clientes e ingenieros están habituados a que las disputas se sometan primero a una DAB neutral y luego a arbitraje en lugar de a tribunales locales. Esta práctica es en sí un reflejo del *lex constructionis* en acción – una norma de facto de que las disputas mayores de construcción se arbitran, sin importar la ubicación. El hecho de que bancos multilaterales de desarrollo (p. ej., Banco Mundial, Banco Nuevo de Desarrollo de los BRICS) exijan o avalen contratos FIDIC para proyectos financiados refuerza esta norma, generalizando dichas cláusulas jurisdiccionales en diversos continentes.

Otro mecanismo unificador es el arbitraje comercial internacional y la infraestructura jurídica que lo sostiene. El arbitraje proporciona un foro neutral, esencial para obras transfronterizas donde las partes desconfían de los tribunales de la contraparte. La Convención de Nueva York de 1958 y la Ley Modelo de UNCITRAL sobre Arbitraje Comercial Internacional (adoptada por más de 85 países) han armonizado eficazmente el trato de acuerdos y laudos arbitrales en el mundo. Gracias a estos instrumentos, si las partes acuerdan arbitrar (v.g. bajo reglas CCI o UNCITRAL), prácticamente cualquier país hará cumplir ese acuerdo y posteriormente el laudo, salvo excepciones muy limitadas. Esto reduce enormemente el riesgo de sesgo foral y procedimientos divergentes. En consecuencia, el arbitraje se ha convertido en el método preferido de resolución de disputas en la construcción internacional, tal como reflejan la práctica y la doctrina (Jenkins, 2021). En esencia, las normas del arbitraje – competencia-competencia (potestad del tribunal arbitral de decidir sobre su jurisdicción), la definitividad de los laudos, la autonomía de las partes al elegir árbitros – forman ahora parte del marco transnacional del *lex constructionis*.

El *lex constructionis* también bebe de principios generales del derecho contractual transnacional que han ganado aceptación amplia. Por ejemplo, el principio de autonomía de las partes (libertad de elegir la ley y el foro) está muy reconocido, con ciertos límites. La mayoría de jurisdicciones hoy permite que las partes seleccionen una ley

extranjera para su contrato y remitan disputas a arbitraje o tribunales extranjeros, especialmente en contratos mercantiles. Este principio está consagrado en instrumentos como el Reglamento Roma I en la UE (para la ley elegida) y en numerosas leyes de arbitraje. Al afirmar la autonomía, los sistemas convergen en un principio jurisdiccional clave: la cláusula de resolución de disputas del contrato en general debe respetarse. Incluso en entornos reticentes, las tendencias son positivas. Por ejemplo, los tribunales rusos tenían un historial mixto en cuanto a cumplir acuerdos arbitrales en contratos estatales; pero en un caso de 2024 con una empresa pública, un tribunal de arbitraje ruso acató la cláusula arbitral CCI del contrato y declinó su jurisdicción, enviando efectivamente el litigio a Londres según lo pactado. Esta ejecución de la elección jurisdiccional de las partes, incluso en casos políticamente sensibles, indica creciente respeto a los principios del *lex constructionis* de neutralidad y autonomía.

Otro elemento de unificación es el énfasis en la arbitrabilidad y la interpretación restrictiva de las excepciones de orden público. Muchos países han modernizado sus leyes de arbitraje para permitir que una amplia gama de disputas sean arbitrables, incluidas las de construcción que implican cuestiones técnicas y económicas complejas. La jurisprudencia tiende a interpretar de forma restrictiva las excepciones (como la “orden pública”) para no socavar acuerdos válidos de arbitraje. Por ejemplo, temas como fraude o corrupción en un proyecto de construcción – que antes podían considerarse no arbitrables o invalidar una cláusula arbitral – ahora a menudo se manejan dentro del arbitraje, abordando cualquier inquietud de orden público solo en la etapa de ejecución del laudo si es necesario. Este cambio global se alinea con el principio de que el arbitraje es capaz de impartir justicia incluso en disputas complicadas, una piedra angular para la uniformidad bajo *lex constructionis*.

Es crucial señalar que se están realizando esfuerzos por articular explícitamente los principios del *lex constructionis*. Académicos y practicantes están identificando normas comunes extraídas de laudos arbitrales, contratos estándar y leyes nacionales. En una contribución destacada, Loots y Charrett (Loots, Charrett, 2022) proponen un conjunto de veinte principios centrales del derecho internacional de la construcción (*lex constructionis*) que abarcan aspectos clave del contrato: principios generales (como buena fe y cooperación), asignación de riesgos, gestión de plazos (p. ej., extensiones por

demoras, notificación de reclamaciones), cuestiones de pago y costo, aseguramiento de calidad y procesos de disputa. Entre estos figuran principios jurisdiccionales como la obligación de intentar una resolución amistosa o adjudicación antes del arbitraje, la ejecutabilidad de decisiones interinas (como las de un DAB) en tanto llega la solución definitiva, y el sometimiento final y vinculante a arbitraje. Si bien aún no están codificados en ningún tratado, tales iniciativas muestran un movimiento hacia el consenso sobre prácticas óptimas. Con el tiempo, estos principios ganan autoridad persuasiva: por ejemplo, tribunales arbitrales empiezan a citar laudos previos o listados doctrinales de principios *lex constructionis* al decidir casos similares, reforzando normas uniformes.

La colaboración de instituciones internacionales solidifica aún más los enfoques jurisdiccionales unificados. FIDIC ha colaborado con instituciones arbitrales (como la CCI) para agilizar la resolución de disputas en construcción – por ejemplo, mediante el desarrollo de las reglas del Dispute Avoidance/Adjudication Board (DAAB) y asegurando que el reglamento CCI contemple cláusulas multi-tier. Se han planteado propuestas para un foro especializado en disputas de construcción internacional, posiblemente bajo auspicios conjuntos de FIDIC y CCI (Zharikov, 2025). Tal foro podría desarrollar una jurisprudencia consistente para disputas de construcción, al igual que la Corte de Arbitraje Deportivo lo ha hecho en el *lex sportiva*. Aunque sigue siendo aspiracional, la sola discusión subraya la necesidad percibida de mecanismos institucionales en apoyo del *lex constructionis*.

La armonización también se está persiguiendo gradualmente a través del soft law y normas modelo. UNCITRAL y UNIDROIT aún no han producido convenciones específicas de construcción, pero instrumentos generales como los Principios UNIDROIT de Contratos Comerciales Internacionales influyen en la interpretación de contratos de construcción hacia estándares comunes. Además, directrices regionales – por ejemplo, el Acto Uniforme de la OHADA sobre arbitraje en África o protocolos de la ASEAN – incorporan buenas prácticas que reflejan principios aceptados globalmente. Todo ello contribuye a un entorno legal más uniforme.

Casos concretos ilustran tanto los problemas como los avances en la unificación de principios jurisdiccionales. En *Union of India v.*

McDonnell Douglas (1993), un tribunal indio inicialmente se resistió a una cláusula arbitral CCI en un contrato de construcción, alegando interés público en juzgar localmente las disputas de infraestructura. Sin embargo, en apelación se ratificó la cláusula, señalando un cambio hacia respetar la autonomía de las partes en consonancia con las tendencias del *lex constructionis*. Por el contrario, en un caso de inicios de los 2000 en el Golfo, una ley local que requería consentimiento gubernamental para arbitrar contratos estatales anuló de hecho el acuerdo arbitral, demostrando cómo el derecho interno puede aún primar sobre normas transnacionales. Con el tiempo, muchas de esas reglas anómalas han sido reformadas por presión comercial. Por ejemplo, varias jurisdicciones de Oriente Medio en los años 2010 liberalizaron sus leyes de arbitraje (Catar, EAU, Arabia Saudita adoptando nuevas leyes alineadas con la Ley Modelo), eliminando restricciones previas.

Un caso instructivo sobre cláusulas escalonadas es un arbitraje CCI (Caso N.º 10619, 2001) relativo a un contrato FIDIC: el tribunal hizo cumplir el requisito contractual de someter primero la disputa a una DAB y observar un período de espera antes de iniciar el arbitraje. Se consideró prematuro al reclamante que omitió la DAB. Este laudo, luego confirmado por un tribunal nacional en la sede, reforzó que tales cláusulas procesales son vinculantes – un principio cada vez más aceptado en jurisdicciones diversas. Ejemplifica el *lex constructionis* en funcionamiento: sin importar el lugar, las partes quedan obligadas al mismo proceso escalonado previsto por FIDIC.

Otro ejemplo es la ejecución de decisiones de DAB. En el conocido caso Persero (Tribunal de Apelación de Singapur, 2011), relativo a un contrato FIDIC en Indonesia, el tribunal confirmó un laudo arbitral que esencialmente ejecutaba la decisión provisional de una DAB, enfatizando la importancia de honrar los mecanismos de disputa interinos. Otros tribunales (Inglaterra, Suiza) han hallado modos similares de dar efecto a decisiones de DAB (ya sea mediante arbitrajes o ejecución directa), fomentando el principio unificado de que “las decisiones DAB deben cumplirse o someterse con prontitud a arbitraje” conforme al espíritu FIDIC.

Las diferencias tienden a estrecharse incluso en áreas complicadas como jurisdicciones concurrentes. En proyectos grandes, no es raro que disputas conexas se tramiten en distintos foros (ej., disputa sobre

ejecución de fianza en tribunales mientras la disputa principal de contrato está en arbitraje). Existe un creciente reconocimiento de que tales procesos paralelos deben minimizarse. Por ejemplo, la CCI actualizó sus reglas de arbitraje para permitir consolidación y acumulación de partes, lo que puede unificar disputas en un mismo procedimiento. Algunas jurisdicciones también están más dispuestas a suspender juicios a favor de arbitrajes cuando hay un arbitraje pendiente entre las mismas partes sobre un asunto relacionado, evitando fallos contradictorios. Estas prácticas contribuyen a resultados jurisdiccionales más coherentes.

Finalmente, es importante mencionar la influencia del arbitraje de inversiones (CIADI) en disputas contractuales de construcción. Cuando los contratistas demandan a Estados bajo tratados bilaterales de inversión por cuestiones derivadas de contratos de construcción (p. ej., terminación injusta de un contrato estatal), los tribunales de inversión aplican principios de derecho internacional que a menudo se alinean con *lex constructionis* (trato justo y equitativo, respeto de cláusulas contractuales, etc.). Casos como *Salini v. Marruecos* (2001) no solo establecieron criterios para que contratos de construcción califiquen como inversión, sino que también subrayaron la validez de los términos contractuales (el pacto arbitral CCI del contrato fue referido por el tribunal CIADI). La polinización cruzada entre arbitraje comercial de construcción y de inversiones impulsa más los principios uniformes, ya que los Estados se dan cuenta de que ignorar normas internacionales en sus contratos puede conllevar responsabilidad por otra vía.

La evolución del *lex constructionis* sugiere que un conjunto más unificado de principios jurisdiccionales en el derecho internacional de contratos de construcción se vislumbra en el horizonte. Los elementos clave de esta unificación incluyen: la primacía del arbitraje sobre el litigio para proyectos transnacionales; la aceptación de la autonomía de las partes al elegir leyes y foros neutrales; la institucionalización de la resolución de disputas multi-nivel (negociación, adjudicación, arbitraje) como práctica estándar; y la reconciliación gradual de estos mecanismos privados con los requisitos de orden público nacional. Si bien subsisten obstáculos – como focos de resistencia en regímenes jurídicos internos y la necesidad de mayor claridad sobre cómo interactúan las normas transnacionales con las leyes locales imperativas – la tendencia apunta a la convergencia.

Es fundamental que la interacción entre el arreglo privado y la autoridad pública se refine. En lugar de verlos como irreconciliables, la práctica moderna busca un equilibrio: las partes pueden en gran medida estructurar la resolución de sus disputas a su conveniencia, pero los intereses públicos esenciales (seguridad, integridad, derechos de terceros) se salvaguardan con supervisión legal puntual. El *lex constructionis* así no elimina la función del derecho nacional sino que lo armoniza con los estándares globales. Como muestran los ejemplos, cada vez más tribunales y tribunales arbitrales en diversas jurisdicciones respaldan un conjunto común de principios. Los contratos estándar internacionales y las convenciones arbitrales sirven de conectores entre distintos sistemas jurídicos, creando un marco global que trasciende cualquier jurisdicción única.

Para materializar plenamente el potencial del *lex constructionis*, se recomiendan esfuerzos adicionales. Una mayor colaboración académica en delimitar principios universales ayudará a su reconocimiento por tribunales y paneles arbitrales. Instituciones como FIDIC y la CCI podrían formalizar reglas o foros especializados para disputas de construcción, mejorando la consistencia de los fallos. Los legisladores nacionales también pueden apoyar la unificación alineando sus leyes con las mejores prácticas internacionales (por ejemplo, permitiendo expresamente la fuerza ejecutiva provisional de decisiones DAB, como ya hacen algunos países). Como señalan Varavenko y Niyazova (Varavenko, Niyazova, 2022), adaptar estándares internacionales al derecho interno requiere análisis tanto jurídicos como económicos; pero cuando se logra, reduce significativamente la fricción legal en los proyectos.

En conclusión, la unificación de los principios jurisdiccionales a través del *lex constructionis* aumenta la previsibilidad y equidad en la contratación internacional de construcción. Reduce la elección estratégica de foro y la doble litigiosidad, agiliza la resolución de disputas y da a las partes confianza de que sus mecanismos acordados (como el arbitraje) serán respetados globalmente. Con el tiempo, esta armonización disminuirá costes de transacción y primas de riesgo en el desarrollo de infraestructuras transfronterizas. Si bien el *lex constructionis* sigue consolidándose, sus contornos institucionales son cada vez más visibles: una mezcla de contratos estándar, jurisprudencia arbitral y principios doctrinales que confluyen en un marco jurídico transnacional coherente para proyectos de

construcción. Este desarrollo en última instancia beneficia a todos los interesados – Estados, contratistas e inversores – al brindar un entorno legal estable para la empresa colaborativa pero compleja que es la construcción internacional.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Linea de investigacion correspondiente al capitulo 4: Jurisdicción en el derecho internacional.

Lista de referencias

1. Bacos, A. (2024). Importancia y regulación de los contratos de obras públicas en la Unión Europea: Un estudio sobre los estándares FIDIC. En *The Challenges of Multicultural Representation: Literature, Discourse and Dialogue* (pp. 135–157).
2. Braig, B., & Mutay, I. M. (2016). Res publica y res mercatoria en las proformas de FIDIC y el Código Civil de la Federación de Rusia. *Vestnik ekonomiceskogo pravosudiya Rossiiskoi Federatsii*, (1), 111–144.
3. Verdier, P. H., & Versteeg, M. (2015). El derecho internacional en los sistemas jurídicos nacionales: Una investigación empírica. *American Journal of International Law*, 109(3), 514–533.
4. Varavenko, V. E. (2012). Perspectivas de aplicar contratos estándar FIDIC en la práctica de contratación pública en Rusia. *Mezhdunarodnoe publichnoe i chastnoe pravo*, (1), 10–13.
5. Varavenko, V. E., & Niyazova, M. V. (2022). Análisis económico-jurídico de instrumentos para adaptar contratos estándar FIDIC al derecho ruso. *Territory of New Opportunities. Bulletin of Vladivostok State University*, 14(4), 35–50.

6. Gurina, V. A. (2016). Sobre la elección de la ley aplicable en contratos internacionales de construcción. *Teoriya i praktika sovremennoi yuridicheskoi nauki*, 3, 80–83.
7. Jenkins, J. (2021). Arbitraje internacional en la construcción (3.^a ed.). Kluwer Law International.
8. Zhadan, V. N. (2016). Sobre la interacción y cooperación de Rusia con organizaciones internacionales. *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk*, (3–3), 33–37.
9. Zharikov, A. (2025). Lex constructionis: ¿Un concepto fallido de derecho transnacional de la construcción? *Construction Law Journal*, 41(3), 99–114.
10. Klee, L. (2018). Derecho contractual internacional de la construcción. John Wiley & Sons.
11. Kremnev, P. P. (2021). Principios y normas universalmente reconocidos de *jus cogens* y obligaciones *erga omnes*: Naturaleza jurídica y jerarquía en el sistema jurídico ruso. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Pravo*, 12(3), 783–802.
12. Loots, P., & Charrett, D. (2022). Contratos para proyectos de infraestructura. Informa Law (Routledge).
13. Sulimov, N. Yu. (2024). Comparación de enfoques para la resolución de disputas en proyectos de construcción entre clientes y contratistas en Rusia y Bielorrusia utilizando FIDIC. *Zakon i Vlast'*, (1), 112–117.

CAPITULO 5. Impacto institucional del Nuevo Banco de Desarrollo en la gobernanza de infraestructuras y la convergencia del derecho constructivo internacional

DOI: 10.64457/icl.es.ch5

El capítulo examina la naturaleza jurídica y la competencia del Nuevo Banco de Desarrollo (NBD) en el derecho internacional de

contratos de construcción. La parte I desglosa el acuerdo constitutivo, los reglamentos internos y la cartera financiada; la parte II contrasta su mandato con los del Banco Mundial y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo; la parte III analiza cómo la integración BRICS impulsa la armonización mediante formularios FIDIC. Se constata que el NBD posee personalidad jurídica internacional plena, fomenta metas de desarrollo sostenible y reduce riesgos monetarios y jurídicos mediante cláusulas FIDIC. Se recomienda difundir más los formularios FIDIC para disminuir incertidumbre contractual y litigios.

En un orden internacional crecientemente multipolar y con una cooperación intergubernamental en expansión, las organizaciones financieras internacionales han adquirido un papel decisivo para el desarrollo de infraestructuras y la consecución de objetivos de desarrollo sostenible. Los proyectos de infraestructura de gran escala exigen recursos financieros sustanciales y un acompañamiento jurídico integral; por ello, instituciones como el Nuevo Banco de Desarrollo de los Estados BRICS (NBD) se han convertido en actores centrales del derecho internacional de los contratos de construcción. Estas organizaciones no solo proporcionan financiamiento, sino que también articulan marcos de apoyo jurídico que ordenan la arquitectura contractual y los procedimientos de gestión de riesgos, facilitando la ejecución de proyectos transfronterizos.

La naturaleza jurídica y la competencia del NBD en el ámbito del derecho internacional de los contratos de construcción han sido durante largo tiempo objeto de estudios parciales, pese al reconocimiento del papel de instituciones análogas en iniciativas globales de infraestructura. La interacción entre los órdenes jurídicos internacional y nacionales genera complejidades que requieren un análisis sistemático (Abashidze, 2014). Paralelamente, el aumento del número de organizaciones internacionales y la profundización de los procesos de integración refuerzan la necesidad de unificar estándares jurídicos en materia contractual, incluidos los relativos a la formación y ejecución de contratos, al control de plazos y calidad, y a métodos estructurados de solución de controversias (Union of International Associations, s. f.). En este contexto, resulta necesario delinear doctrinalmente el estatus y las facultades del NBD y relacionarlos con su influencia sobre las prácticas del derecho de la contratación

internacional de la construcción y sobre los estándares de sostenibilidad.

Este capítulo examina la naturaleza jurídica y la competencia del NBD como organización financiera internacional e identifica los modos en que sus actividades inciden en la conformación de normas del derecho internacional de los contratos de construcción y en las prácticas de sostenibilidad. Se consideran los instrumentos constitutivos e internos del NBD junto con los estándares internacionales pertinentes del derecho contractual de la construcción; se comparan los mecanismos jurídicos del NBD, el Banco Mundial y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo en la financiación de infraestructura; y se sistematizan elementos observables de la práctica proyectual del NBD para valorar su contribución a la unificación de estándares y a la reducción de la conflictividad.

El enfoque metodológico se apoya en una lectura sistemática de los tratados constitutivos y reglamentos de organizaciones internacionales, en un análisis comparado de los instrumentos utilizados por instituciones financieras relevantes y en aproximaciones doctrinales al derecho de la integración y a la cooperación interestatal desarrolladas en la literatura rusa y extranjera (Kashkin & Chetverikov, 2014; Kembayev, 2009). Esta perspectiva permite observar al NBD a través del prisma de los procesos de unificación y armonización, así como desde la función de las organizaciones internacionales en cuanto sujetos de derecho internacional.

Las organizaciones intergubernamentales se constituyen mediante tratados internacionales y actúan conforme al derecho internacional; sus actos fundacionales determinan el mandato, los órganos y los marcos regulatorios. Su personalidad jurídica internacional se manifiesta en la capacidad para ser parte de acuerdos, entablar relaciones jurídicas y ejecutar proyectos en su propio nombre, si bien la voluntad autónoma se encuentra limitada por los contornos del mandato conferido por los Estados miembros. La flexibilidad institucional facilita la adaptación a circunstancias internacionales cambiantes y robustece el papel de estas organizaciones en la evolución del orden jurídico (Bekyashev, 2019). La doctrina describe cada vez con mayor frecuencia a las organizaciones internacionales como “creadoras de derecho”, cuyas decisiones, estándares y prácticas ejercen una influencia institucionalizada en la formación de normas

(Alvarez, 2006). En el derecho de los contratos de construcción esta función se evidencia en la difusión de condiciones contractuales estandarizadas, en los procedimientos de evaluación y control, y en la incorporación de exigencias ambientales y sociales en los modelos contractuales.

La doctrina contemporánea del derecho de la integración señala la paulatina consolidación de un espacio normativo coherente en el que elementos de derecho público y privado se coordinan mediante acuerdos internacionales y su práctica de aplicación. La integración, como subraya G. M. Veliaminov, no es fruto de decisiones espontáneas; se articula mediante acuerdos detallados que edifican la infraestructura jurídica de un espacio económico común, que incluye la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y mano de obra, así como instituciones de control del cumplimiento de obligaciones contractuales (Veliaminov, 2015). Yu. S. Bezborodov enfatiza el carácter finalista de la unificación normativa en las esferas esenciales de la vida jurídica y el papel de instituciones especializadas que coordinan la aplicación de reglas acordadas (Bezborodov, 2017). Para el derecho internacional de los contratos de construcción, estos mecanismos de integración favorecen directamente la unificación de deberes contractuales, aumentan la previsibilidad de los resultados jurídicos y facilitan el despliegue de proyectos complejos de infraestructura.

La comparación entre el Banco Mundial, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo y el Nuevo Banco de Desarrollo revela tanto elementos comunes como diferencias. Las tres instituciones se crean por acuerdo internacional y poseen personalidad jurídica internacional; sin embargo, difieren sus objetivos y mandatos, de lo que derivan instrumentos y prioridades distintas. El Banco Mundial orienta su acción a la reducción de la pobreza y al desarrollo económico sostenible en escala global; el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo concentra su actividad en el tránsito hacia economías de mercado y en reformas institucionales desde Europa Central hasta Asia Central; el NBD, establecido por los Estados BRICS, moviliza recursos para proyectos de infraestructura y “verdes” en los países BRICS y en otras economías en desarrollo, con apertura a ampliar su membresía. La relación con el sector privado varía: el Banco Mundial despliega instrumentos dirigidos a su apoyo; el BERD promueve de manera sostenida esquemas de asociación público-

privada; el NBD se centra principalmente en infraestructura soberana, aunque desarrolla modalidades de participación privada cuando ello incrementa la eficacia de los proyectos. También difieren los mecanismos financieros. Un rasgo destacable del NBD es la concesión de financiación en monedas nacionales de los miembros, lo que reduce el riesgo cambiario de los prestatarios y refuerza la resiliencia de los proyectos. Al mismo tiempo, todas las instituciones citadas gozan de inmunidades y privilegios necesarios para el desempeño de sus mandatos y mantienen sistemas de gobernanza que combinan requisitos a prestatarios con atención a la regulación nacional (Kapustin, 2016).

La práctica del NBD confirma su personalidad jurídica independiente y su capacidad para actuar como parte en relaciones jurídicas transfronterizas. En tanto organización establecida por acuerdo intergubernamental, el NBD celebra contratos, abre líneas de crédito y ejecuta proyectos en diferentes jurisdicciones en su propio nombre. Este estatus lo aproxima a otras grandes instituciones financieras internacionales y posibilita la transmisión de requisitos uniformes a los proyectos financiados (Bevelikova, 2015). Un eje central radica en la estandarización a través de condiciones de inversión: el NBD orienta a los prestatarios al uso de formularios y normas reconocidos internacionalmente; en particular, las condiciones desarrolladas por la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC) codifican reglas transparentes de distribución de riesgos, requisitos estructurados de notificación, procedimientos de gestión de cambios y mecanismos escalonados de solución de controversias. La incorporación de estas condiciones en la documentación crediticia y de proyecto reduce la probabilidad de disputas, acelera la coordinación y aumenta la previsibilidad de las relaciones obligacionales entre comitentes y contratistas de distintos ordenamientos. En conjunto, ello amplía el espacio operativo de disposiciones unificadas del derecho de la contratación internacional de la construcción y fortalece la estabilidad de los programas financiados (FIDIC, s. f.).

La competencia del NBD se manifiesta en una doble dimensión. Por un lado, actúa como institución financiera que moviliza recursos y apoya iniciativas de infraestructura en sectores prioritarios. Por otro, funciona como vector de buenas prácticas y estándares que contribuyen a constituir un entorno jurídico uniforme para los contratos de construcción transfronterizos. La financiación en moneda

local reviste especial importancia como instrumento para mitigar el riesgo cambiario y amortiguar choques externos. En ausencia de jurisdicción supranacional, la flexibilidad de los procedimientos internos —adaptados al derecho interno de los Estados de ejecución— garantiza la alineación de exigencias ambientales, laborales y sociales con las prescripciones jurídicas locales. Con la expansión del portafolio de proyectos, crece la participación del sector privado allí donde contribuye al logro de los objetivos y al cumplimiento de criterios de eficiencia.

Del contraste con el Banco Mundial y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo emerge una tendencia general: la actividad de las organizaciones financieras internacionales favorece la unificación progresiva de estándares jurídicos en el derecho internacional de los contratos de construcción, perfilando enfoques convergentes en materia de evaluación de riesgos, gestión de cambios, solución previa al litigio y arbitraje. La influencia del NBD se evidencia tanto en la financiación directa como en la consolidación de marcos jurídicos para la ejecución de proyectos, lo que conduce a la armonización de regímenes nacionales sin menoscabar las prerrogativas regulatorias estatales. Con la práctica de incorporar condiciones FIDIC y otras normas internacionalmente reconocidas, disminuyen el riesgo jurídico y el potencial de conflicto, al tiempo que se incrementan la estabilidad y la previsibilidad de las relaciones contractuales.

Estas constataciones respaldan la necesidad de proseguir con la adaptación e implementación de estándares unificados basados en FIDIC en los sistemas nacionales —en particular, en lo relativo a procedimientos de notificación, plazos y requisitos probatorios, regulación de modificaciones y mecanismos escalonados de solución de controversias—. Dicha implementación reduce riesgos para los contratistas, mejora la comparabilidad de la documentación de proyectos y facilita el acceso a financiamiento en formas jurídicas adecuadas. En paralelo, resultan pertinentes investigaciones académicas continuadas sobre el estatus jurídico y la competencia de instituciones financieras orientadas a la integración, como el NBD, con miras a diseñar mecanismos claros de cooperación jurídica en agrupaciones como BRICS (Abashidze, 2014; Kembayev, 2009). Reforzar la posición del NBD como actor influyente en la construcción internacional exige una codificación y armonización sostenidas de sus

actos internos con soluciones regulatorias ampliamente aceptadas, creando condiciones más estables y previsibles a escala global.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Linea de investigacion correspondiente al capitulo 5: Derecho de las organizaciones internacionales. Naturaleza jurídica, estatuto y competencia de las organizaciones internacionales intergubernamentales, de las organizaciones internacionales no gubernamentales y de las quasi-organizaciones. Actividad normativa de las organizaciones internacionales. Derecho interno de las organizaciones internacionales. Conferencias internacionales.

Lista de referencias

1. Abashidze, A. Kh. (Ed.). (2014). Derecho de las organizaciones internacionales: manual para grado y posgrado. Iurait.
2. Alvarez, J. E. (2006). Las organizaciones internacionales como creadores de derecho. Oxford University Press.
3. Bekyashev, K. A. (2019). Derecho internacional público: manual. Prospekt.
4. Bevelikova, N. M. (2015). BRICS: Rasgos jurídicos del desarrollo. *Journal of Russian Law*, 8(224), 110–123.
5. Bezborodov, Yu. S. (2017). La integración como método de convergencia jurídica en el derecho internacional. *Lex Russica*, 12(133), 124–132.
6. Kapustin, A. Ya. (2016). Organizaciones internacionales: cuestiones de financiación de actividades. *Journal of Foreign Legislation and Comparative Law*, 6(61), 98–103.
7. Kashkin, S. Yu., & Chetverikov, A. O. (2014). Fundamentos del derecho de la integración. Prospekt.

8. Kembayev, Z. (Ed.). (2009). Aspectos jurídicos de los procesos de integración regional en el espacio postsoviético. Springer.

9. Veliaminov, G. M. (2015). Derecho internacional: experimentos. Statut.

CAPITULO 6. Mecanismos institucionales y sociales para la integración normativa de contratos de construcción transfronterizos

DOI: 10.64457/icl.es.ch6

El capítulo examina los fundamentos normativos que regulan los contratos de construcción transfronterizos. Primero se sistematizan las fuentes universales – la Carta de las Naciones Unidas de 1945, la CISG 1980, la Convención de Nueva York 1958 y la Convención de La Haya 1986 – atribuyéndoles jerarquía funcional frente al derecho interno. Un apartado se dedica a las condiciones FIDIC como herramienta de distribución de riesgos y solución de controversias, destacando su interacción con la prueba Salini en los procedimientos ICSID, ICC y SCC. Luego se evalúan vías para integrar cláusulas FIDIC en marcos nacionales mediante registros digitales y reconocimiento normativo de la adjudicación. El capítulo concluye con recomendaciones de armonización y modelos de asociación, reforzando la previsibilidad contractual y la bancabilidad de grandes proyectos de infraestructura.

En un mundo multipolar en formación y con el fortalecimiento de la cooperación internacional en el sector de la construcción, el papel de las fuentes del derecho internacional en la regulación de los contratos internacionales de construcción se vuelve cada vez más relevante. Según destaca I. A. Goddard (2018), un sistema efectivo de regulación jurídica internacional de los contratos de construcción transfronterizos se basa en una combinación armoniosa de normas internacionales y legislación nacional, lo cual es un factor clave para la ejecución exitosa de grandes proyectos de infraestructura. De manera similar, L. A. Morozova (2024) señala que el concepto de sistema jurídico y su estructura desempeña un papel importante en la comprensión del mecanismo de regulación legal, especialmente en

condiciones de globalización. El marco jurídico proporcionado por instrumentos como la Carta de las Naciones Unidas de 1945, la Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) y la Convención de Nueva York de 1958 sobre el Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros, así como las normas de la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC), determina las condiciones de interacción de los participantes en proyectos transfronterizos. Sin embargo, la cuestión de la jerarquía de dichas fuentes y la práctica de su aplicación en diferentes sistemas jurídicos nacionales sigue siendo objeto de debate, debido a diferencias en los enfoques nacionales sobre la primacía de las normas internacionales y los estándares FIDIC. La hipótesis de la investigación plantea que la sistematización e integración de normas jurídicas internacionales, incluidos los estándares FIDIC, con el derecho nacional en la regulación de proyectos internacionales de construcción es posible mediante su clasificación e implementación sistemática.

Según el informe del Banco Mundial “Benchmarking Infrastructure Development” (2023), las inversiones mundiales en proyectos de infraestructura continuaron en aumento, alcanzando niveles significativos gracias a reformas en el ámbito de las asociaciones público-privadas (APP). Entre junio de 2019 y junio de 2022, 45 economías implementaron cambios regulatorios clave, lo que contribuyó a un incremento aproximado de 488 mil millones de dólares en inversiones en infraestructura bajo el esquema APP. Estas reformas, especialmente en la gestión de contratos, subrayan la necesidad de mecanismos jurídicos eficaces que garanticen la protección de los intereses de todos los participantes y promuevan el desarrollo sostenible de los proyectos internacionales de construcción.

Objetivo de la investigación: Elaborar y fundamentar enfoques prácticos para la unificación e implementación de las fuentes del derecho internacional y de los estándares FIDIC en el derecho internacional de la construcción, así como determinar instrumentos para su armonización con el ordenamiento jurídico nacional.

Tareas de la investigación:

- Identificar las principales fuentes del derecho internacional que inciden en los contratos internacionales de construcción, con el fin de definir su alcance y características.
- Definir la jerarquía y los principios de funcionamiento de dichas fuentes, lo que permitirá comprender su interacción y prioridad en el contexto del derecho internacional de los contratos de construcción (DICC).
- Analizar las posibilidades de integrar los estándares internacionales FIDIC en los sistemas jurídicos nacionales.
- Desarrollar recomendaciones para mejorar la eficacia y la estabilidad en la ejecución de proyectos internacionales de construcción.

Novedad científica: A diferencia de numerosos estudios que abordan cuestiones generales sobre la aplicación de tratados internacionales o la práctica de aplicar estándares FIDIC en problemas específicos, esta investigación examina por primera vez de forma integral la influencia de los tratados internacionales y de los estándares FIDIC en la regulación jurídica de los contratos de construcción transfronterizos. En un contexto más amplio, la doctrina moderna busca formar un concepto universal de “fuentes del derecho” utilizado en la práctica jurídica. Se presta especial atención a la doctrina jurídico-internacional que investiga el proceso de formación e implementación de las fuentes del derecho a nivel global. Así, la categoría “fuente del derecho” abarca no solo factores materiales y supuestos sociales que conllevan la necesidad de regulación jurídica, sino también la formación del contenido y el carácter imperativo de las normas. Este enfoque destaca la importancia de las fuentes del derecho en los mecanismos de creación y aplicación de normas, pero no proporciona una metodología detallada para su uso en ramas del derecho específicas.

Aspectos principales del DICC. La investigación estableció que la base jurídica del derecho internacional de los contratos de construcción (DICC) está compuesta tanto por las fuentes generales del derecho internacional como por documentos y estándares jurídicos especializados. Entre los instrumentos internacionales universales aplicables en el contexto del DICC se encuentran: la Carta de la ONU (1945), que consagra principios fundamentales de cooperación

internacional; la CISG (Convención de Viena de 1980), que establece enfoques uniformes para los contratos comerciales internacionales; y la Convención de Nueva York de 1958 sobre el Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros, que garantiza la obligatoriedad de los laudos arbitrales. Cabe señalar que la Convención de La Haya de 1986 sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional, pese a su potencial relevancia, tiene una aplicación limitada debido a la escasez de ratificaciones y a que no ha entrado en vigor.

Además, es importante considerar los usos internacionales que se han desarrollado en el sector, así como los enfoques doctrinales que se remontan a obras clásicas del derecho internacional. Por ejemplo, la obra de Hugo Grocio *De jure belli ac pacis* (1625) enfatiza el papel de los tratados internacionales en la conciliación de los intereses de los Estados y en el desarrollo de una cooperación internacional estable, asuntos directamente relevantes para los proyectos modernos de construcción transfronteriza. Los Principios del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (Principios UNIDROIT) no solo establecen principios generales para la interacción de los agentes económicos, sino que también sirven de base para la elaboración de normas jurídicas especializadas aplicables a los contratos internacionales de construcción.

Para una correcta comprensión de los resultados de la investigación, es necesario aclarar los términos y conceptos utilizados en este trabajo dentro del marco del DICC. El derecho comercial internacional es una rama consolidada del derecho internacional, basada en tratados y convenciones internacionales que regulan la celebración, ejecución y terminación de obligaciones contractuales entre sujetos de las relaciones jurídicas internacionales. El instrumento normativo fundamental en esta área es la CISG, que establece un marco legal uniforme para los contratos comerciales internacionales y sirve de base para regular los contratos internacionales de construcción.

El derecho internacional de la construcción es una rama relativamente nueva, pero de desarrollo dinámico, del derecho internacional que abarca la regulación jurídica de los procesos de construcción relacionados con el diseño, la edificación y la operación de obras a nivel transnacional. La importancia de este campo queda confirmada por obras científicas fundamentales de destacados investigadores y

especialistas en el ámbito de la construcción internacional. Por ejemplo, en la obra de Wolfgang Breyer International Construction Law: An Overview, se presenta un análisis integral de los contratos internacionales de construcción. Wendy K. Venoit, en International Construction Law, examina cuestiones sobre la resolución de disputas de construcción transfronterizas. En la publicación International Construction Law Review, editada por D. Wightman y H. Lloyd, se abordan en detalle cuestiones de armonización de estándares contractuales y de interacción entre diversos sistemas jurídicos nacionales. La obra de C. B. Molineaux International Construction Law constituye un importante fundamento teórico que ilumina la evolución del derecho internacional de la construcción, desde las primeras formas de regulación contractual hasta los estándares modernos.

El DICC es una subrama emergente del derecho internacional de la construcción que proporciona regulación jurídica para la celebración y ejecución de contratos en el marco de proyectos de construcción transfronterizos. A pesar de su relativa juventud, el DICC ya ha sido abordado detalladamente en estudios doctrinales de reconocidos juristas internacionales. Así, Łukasz Klee, en su monografía International Construction Contract Law, analiza aspectos clave de la aplicación de los estándares FIDIC en la práctica de la construcción internacional y examina su influencia en la distribución de riesgos y la resolución de disputas. Una importante guía práctica sobre contratos internacionales de construcción es International Construction Contracts: A Handbook de William Godwin, que trata cuestiones fundamentales sobre la estructuración de contratos y la gestión de riesgos en la construcción. También cabe destacar el estudio de D. I. Imamova The concept of an international construction contract, que examina las particularidades de la regulación jurídica de los contratos internacionales de construcción a la luz de las tendencias contemporáneas del derecho internacional privado.

El DICC representa un subsistema jurídico complejo e interdisciplinario situado en la intersección del derecho internacional privado y el derecho internacional público. En términos teóricos, el DICC posee elementos de ambas ramas del derecho internacional, debido a la especificidad de su objeto y método de regulación. Por un lado, el DICC regula las relaciones contractuales entre sujetos privados (empresas, contratistas, inversores) en proyectos de construcción

transnacionales, lo que evidencia su pertenencia al ámbito del derecho internacional privado. Los principales instrumentos jurídicos del DICC, tales como las condiciones contractuales estándar FIDIC, los principios de la *lex mercatoria* y los mecanismos de arbitraje comercial internacional, confirman su naturaleza de derecho privado. Por otro lado, el DICC incorpora elementos del derecho internacional público, ya que los proyectos de construcción transnacionales a menudo afectan intereses estatales, se rigen por acuerdos internacionales y exigen el cumplimiento de estándares internacionales de seguridad y medioambiente. En este contexto, es relevante el estudio de Ya. A. Anosov sobre la regulación jurídica de los contratos de construcción internacional en los países de la UEEA.

Cabe señalar que la práctica arbitral en disputas de construcción se desarrolla en dos direcciones principales. Por un lado, la resolución de tales disputas se lleva a cabo tradicionalmente en el marco del arbitraje comercial internacional, en particular ante instituciones como la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y el Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo (SCC). En estos foros, las disputas de construcción se abordan predominantemente desde la perspectiva del derecho privado, rigiéndose por las estipulaciones contractuales basadas en los estándares FIDIC y otros estándares sectoriales. Por otro lado, la práctica muestra que en ciertos casos las disputas de construcción pueden quedar bajo la jurisdicción del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI). Un precedente que confirma esta posibilidad es *Salini Costruttori S.p.A. e Italstrade S.p.A. v. Reino de Marruecos* (Caso CIADI No. ARB/00/4, conocido como el caso Salini).

Dependiendo de la naturaleza y del carácter jurídico de la disputa de construcción, su resolución puede tener lugar bien en un arbitraje comercial internacional, donde las disputas se resuelven sobre la base de las obligaciones contractuales de las partes, o en un arbitraje de inversiones si el proyecto cumple con los criterios de una inversión y toca aspectos de derecho público tales como garantías de protección de inversiones y obligaciones soberanas de los Estados. Algunos investigadores (por ejemplo, Yerniyazov, 2023) señalan el potencial de los tratados de inversión para armonizar los intereses de los contratistas privados y del Estado.

La relevancia de este estudio viene dada por la necesidad de comprender a fondo los mecanismos de formación y aplicación de normas jurídicas internacionales en el contexto de los contratos de construcción. En las condiciones actuales, la diversidad de sistemas jurídicos y las particularidades culturales de los participantes en proyectos internacionales crean la necesidad de estándares unificados capaces de minimizar los riesgos jurídicos y contribuir al éxito de los proyectos. El análisis de las fuentes del derecho internacional permite identificar elementos clave que influyen en la regulación de los contratos de construcción y determinar vías para su armonización. Entre dichas vías, se otorga especial importancia al modelo de “colaboración asociativa en el proyecto” (project partnering).

La investigación de destacados juristas desempeña un papel importante en la fundamentación teórica de las fuentes del derecho internacional. N. Yu. Zavyalova, en su obra *Fuentes del derecho internacional y sus particularidades*, realiza un análisis detallado de los rasgos esenciales y propiedades de las fuentes del derecho internacional desde la perspectiva de la teoría general del derecho. Ella enfatiza que el desarrollo de relaciones sociales con componente extranjero es el factor principal que predetermina la creación de nuevas normas jurídicas en el plano internacional. Zavyalova también llama la atención sobre las características específicas de los sujetos de la creación normativa internacional y sobre los procesos de concertación de la voluntad de los Estados en la formación de tratados internacionales, lo que evidencia el carácter consensual de la formación del derecho internacional.

B. Krivokapić, en su artículo *Las fuentes más importantes del derecho internacional y su interrelación jerárquica (Parte 2)*, aborda el problema de la jerarquía entre las principales fuentes del derecho internacional – los tratados internacionales, la costumbre internacional y las decisiones de organizaciones internacionales. Señala que, a pesar del reconocimiento tradicional de los tratados internacionales como fuentes primarias del derecho, en algunos casos las costumbres internacionales y las decisiones de organizaciones internacionales pueden poseer mayor fuerza jurídica. Presta especial atención al papel de las resoluciones del Consejo de Seguridad de la ONU y otras organizaciones internacionales, que por su inmediatez y aplicabilidad universal a menudo prevalecen sobre otras fuentes del derecho.

L. P. Anufrieva, en *Sobre las fuentes del derecho internacional privado (algunas cuestiones teóricas)*, se centra en los aspectos teóricos del problema de determinar las fuentes del derecho internacional privado. Señala la insuficiente elaboración de este tema en la literatura científica nacional y extranjera, lo que en su opinión genera ciertas lagunas en la comprensión y aplicación de las fuentes del derecho en la práctica de las relaciones jurídico-privadas internacionales. Anufrieva subraya la necesidad de sistematizar los enfoques teóricos para definir las fuentes del derecho internacional privado, teniendo en cuenta su dualidad como expresión objetiva y formal del derecho.

La obra de G. Fitzmaurice ofrece un análisis profundo del procedimiento y la jurisdicción de la Corte Internacional de Justicia, lo cual es directamente relevante para comprender los mecanismos jurídicos de resolución de disputas en proyectos internacionales de construcción. Sus conclusiones pueden aplicarse para mejorar los procedimientos arbitrales y judiciales en disputas surgidas durante la ejecución de contratos de construcción transfronterizos.

En la investigación se utilizaron métodos de análisis comparado de normas y principios jurídicos que rigen los contratos internacionales de construcción. Se examinaron las principales convenciones y tratados internacionales, la costumbre, así como estudios doctrinales relacionados con el arbitraje y la resolución de controversias. Se prestó especial atención al análisis del papel de los estándares desarrollados por FIDIC y su aplicación en diversos entornos jurídicos. Se recopiló información de fuentes autorizadas, como publicaciones de FIDIC, y de investigaciones y publicaciones de destacados especialistas en el campo del derecho internacional de la construcción y de las inversiones. También se revisaron los fundamentos teóricos presentados por G. I. Muromtsev en su obra *Fuentes del derecho: aspectos teóricos del problema*. G. I. Muromtsev destaca la complejidad y naturaleza multifacética del concepto de “fuente del derecho”, lo que indica la necesidad de un enfoque interdisciplinario para su estudio y consideración tanto desde la perspectiva del derecho internacional público como del derecho internacional privado.

Fuentes del derecho internacional y su influencia en el DICC. La investigación identificó las principales fuentes del derecho internacional que inciden en los contratos internacionales de construcción. Se determinó que las más importantes son los acuerdos

internacionales, la costumbre jurídica y los estándares sectoriales reconocidos, que regulan los aspectos jurídicos de la interacción de las partes en proyectos de construcción transfronterizos. La Carta de la ONU consagra principios básicos como la soberanía de los Estados, la no injerencia en los asuntos internos y la solución pacífica de controversias. Estos principios sientan las bases para la cooperación internacional y la protección de los derechos de los participantes en contratos de construcción en el ámbito global. La CISG regula cuestiones relacionadas con el suministro de materiales y equipos de construcción, asegurando la uniformidad de la regulación jurídica de las transacciones comerciales y minimizando los riesgos legales en el cumplimiento de los contratos. La Convención de La Haya de 1986, que regula la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional, brinda un mecanismo para la elección de la ley y la jurisdicción aplicables, lo cual es de importancia crítica para los proyectos de construcción transfronterizos, ya que contribuye a la certeza jurídica y a la protección de los intereses de los participantes. Se estableció que los estándares FIDIC constituyen una herramienta universal para regular las relaciones entre mandantes y contratistas, al normar cuestiones de distribución de riesgos, aspectos técnicos de la ejecución de proyectos y resolución de controversias. Las decisiones de tribunales arbitrales internacionales, como el CIADI, ejercen una influencia significativa en la práctica jurídica del sector de la construcción; estas decisiones sirven como pautas importantes en la resolución de conflictos que surgen durante la ejecución de contratos internacionales de construcción. La costumbre internacional, basada en una práctica uniforme, complementa las disposiciones de los tratados internacionales, especialmente en caso de lagunas normativas. Además de las fuentes enumeradas, ocupan un lugar importante la Convención de Nueva York de 1958 y los Principios UNIDROIT sobre contratos comerciales internacionales, que contribuyen a la unificación de laudos arbitrales y a la estandarización de las relaciones contractuales.

Jerarquía de las fuentes en el contexto del DICC. El análisis permitió determinar la jerarquía y los principios de vigencia de las fuentes del derecho internacional que rigen los contratos internacionales de construcción. Se confirmó que la CISG y la Convención de La Haya de 1986 conforman la base del marco normativo de los contratos de construcción. Los estándares FIDIC, si bien carecen de carácter jurídico obligatorio, son reconocidos por la comunidad profesional y

se aplican ampliamente en el sector de la construcción para unificar las condiciones contractuales y aumentar la previsibilidad de su cumplimiento. La costumbre internacional y los principios generales del derecho desempeñan un papel auxiliar al colmar lagunas normativas y brindar flexibilidad en la práctica judicial. Se destacó que el desarrollo de mayor trascendencia para el sector de la construcción internacional es el caso Salini, en el cual se formuló el llamado “criterio Salini” (Salini test), que representa los criterios para examinar disputas de construcción en el marco del CIADI. Se estableció que dicho test incluye criterios como la contribución de capital, la existencia de un riesgo, una determinada duración del proyecto y la contribución al desarrollo económico del Estado anfitrión. Su aplicación permitió calificar proyectos de construcción como inversiones y posibilitó que las disputas correspondientes fuesen examinadas ante el CIADI.

Análisis de las posibilidades de integración de los estándares FIDIC en sistemas jurídicos nacionales. La investigación encontró que las asociaciones nacionales de FIDIC de los cinco países fundadores de los BRICS – Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica – son miembros de FIDIC. Esto pone de relieve la importancia de los estándares FIDIC para Rusia en términos de interacción con los países socios de los BRICS. La integración de los estándares FIDIC en los ordenamientos jurídicos nacionales, incluido el ruso, puede lograrse mediante el reconocimiento oficial y la adaptación de los contratos modelo FIDIC a las condiciones nacionales; este proceso ya se ha iniciado con una reunión presidida por el Viceprimer Ministro de la Federación de Rusia, D. N. Kozak. Un obstáculo clave para la plena incorporación de los estándares FIDIC en la legislación rusa sigue siendo la ausencia del mecanismo de adjudicación, ampliamente utilizado en la práctica de la construcción mundial para resolver disputas de manera expedita. Al mismo tiempo, la unificación de las condiciones contractuales y la reducción de los riesgos jurídicos aumentan sustancialmente la atractividad de inversión del sector, como ya lo señaló O. Schachter (1991) al enfatizar la estrecha conexión entre la base teórica del derecho internacional y sus mecanismos prácticos en la construcción transfronteriza.

Recomendaciones prácticas para la aplicación de los estándares FIDIC. Con base en los resultados del estudio, la recomendación principal es la integración de los estándares FIDIC en un registro

digital unificado de requisitos de construcción, que está elaborando el Ministerio de Construcción y Vivienda de la Federación de Rusia conforme a la Ley Federal № 653-FZ de 25 de diciembre de 2023. La implementación de los estándares FIDIC en este registro brindará condiciones jurídicas uniformes para la ejecución de contratos internacionales de construcción, facilitará el acceso de las empresas constructoras de países amigos al mercado ruso de la construcción y reforzará la competitividad de las empresas constructoras nacionales en el marco de los BRICS. Una iniciativa importante es llevar a cabo programas de capacitación para los actores del mercado de la construcción, orientados a dominar los principios de aplicación de los estándares FIDIC, así como crear las condiciones para la implementación del mecanismo de adjudicación en el sector de la construcción nacional.

Esta investigación ha demostrado la importancia en la regulación del DICC de fuentes del derecho internacional como la CISG y la Convención de Nueva York de 1958. El análisis reveló la posibilidad de clasificar los contratos de construcción como inversiones si se cumplen los criterios del “test Salini” elaborados en la práctica del CIADI.

Se ha establecido que los estándares FIDIC son de facto una herramienta reconocida mundialmente para la unificación de las condiciones contractuales y la asignación de riesgos en proyectos de construcción transfronterizos.

La ausencia en algunos ordenamientos jurídicos nacionales (en particular, en el de la Federación de Rusia) de un mecanismo de adjudicación se considera un obstáculo para la resolución ágil de disputas de construcción. En este sentido, se ha formulado la recomendación de consagrar institucionalmente dicho mecanismo y de integrar sistemáticamente los estándares FIDIC en la legislación rusa.

El estudio ha determinado que la integración de los estándares FIDIC en un registro digital unificado de requisitos de construcción, desarrollado por el Ministerio de Construcción de la Federación de Rusia sobre la base de la Ley Federal № 653-FZ de 25 de diciembre de 2023, constituye una herramienta prometedora para aumentar la transparencia de las relaciones contractuales, armonizar el marco normativo y fortalecer el principio de confianza mutua entre los

actores del sector de la construcción, incluidos los participantes extranjeros.

Desde una perspectiva teórica, la investigación ha fundamentado que el concepto de “fuente del derecho” en el derecho internacional abarca tanto las normas convencionales como las normas consuetudinarias, así como las decisiones de órganos judiciales internacionales y la práctica arbitral. Se ha establecido que el reconocimiento de los estándares FIDIC facilita el desarrollo de mecanismos flexibles para adaptar las normas internacionales a los ordenamientos jurídicos nacionales, evitando al mismo tiempo la pérdida de garantías de derecho público.

El conjunto de instrumentos jurídicos (tratados internacionales, costumbre internacional, estándares FIDIC y práctica de arbitrajes de inversión) conforma la base de una regulación efectiva de los proyectos de construcción transfronterizos. Una mayor profundización en la práctica aplicada, así como el perfeccionamiento de los regímenes jurídicos nacionales considerando la experiencia de ordenamientos externos y los intereses del Estado, se vislumbran como direcciones clave para futuras investigaciones.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 6: Fuentes del derecho internacional. Principios fundamentales del derecho internacional. Relaciones jurídicas internacionales.

Lista de referencias

1. Anosov, Ya. A. (2022). Regulación jurídica de los contratos internacionales de construcción en los Estados de la UEEA. *Obrazovanie i pravo*, (11).
2. Anufrieva, L. P. (2021). Sobre las fuentes del derecho internacional privado (algunos aspectos teóricos). *Moskovskii zhurnal mezhdunarodnogo prava*, (4), 60–74.

3. Breyer, W. (2024). Derecho internacional de la construcción: Una visión general. Taylor & Francis.
4. Fitzmaurice, G. (1955). Derecho y procedimiento de la Corte Internacional de Justicia, 1951–1954: Cuestiones de derecho sustantivo, Parte II. *British Yearbook of International Law*, 32, 20–85.
5. Goddard, I. A. (2018). Regulación internacional y nacional del contrato de construcción transfronterizo. *Leningradskii iuridicheskii zhurnal*, 3(53).
6. Godwin, W. (2013). Contratos internacionales de construcción: Manual práctico. Wiley-Blackwell. ISBN 978-1-118-49859-0.
7. Grotiisi, G. (1994). Sobre el derecho de la guerra y de la paz (reimpresión de la edición rusa de 1956). Ladomir.
8. Imamova, D. I. (2023). El concepto de contrato internacional de construcción. *Review of Law Sciences*, 7(2). DOI 10.51788/tsul.rols.2023.7.2./VJGM1988.
9. Krivokapich, B. (2019). Las fuentes más importantes del derecho internacional y su relación jerárquica (Parte 2). *Iuridicheskii vestnik Samarskogo universiteta*, 5(1), 71–79.
10. Klee, L. (2018). Derecho de los contratos internacionales de construcción. John Wiley & Sons.
11. Mingazov, L. Kh. (2012). Fuentes del derecho internacional contemporáneo: Aspectos teóricos. *Evraziiskii iuridicheskii zhurnal*, (1), 26–33.
12. Molineaux, C. B. (1998). Derecho internacional de la construcción. John Wiley & Sons, Incorporated.
13. Morozova, L. A. (2024). Teoría del Estado y del Derecho (6^a ed. revisada y ampliada). Norma; INFRA-M. ISBN 978-5-91768-844-2.
14. Muromtsev, G. I. (1992). Fuentes del Derecho: Aspectos teóricos. *Izvestiia vysshikh uchebnykh zavedenii. Pravovedenie*, (2), 23–30.

15. Ordina, O. N. (2015). Actos internacionales que contienen principios y normas generalmente reconocidos del derecho internacional como fuentes del derecho administrativo. *Administrativnoe pravo i protsess*, (3), 63–65.
16. Safronova, E. V. (2010). Formación y desarrollo de la doctrina rusa sobre las fuentes del derecho internacional. *Leningradskii iuridicheskii zhurnal*, (1), 25–35.
17. Samkharadze, D. G. (2005). Interacción de las fuentes del derecho internacional contemporáneo.
18. Schachter, O. (1991). El derecho internacional en la teoría y en la práctica. Martinus Nijhoff.
19. Skeggs, C. (2003). Colaboración asociativa en la industria internacional de la construcción. *International Construction Law Review*.
20. Slouka, Z. J. (2012). Costumbre internacional y plataforma continental: Estudio sobre la dinámica de las normas consuetudinarias del derecho internacional. Springer.
21. Venoit, W. K. (2009). Derecho internacional de la construcción. American Bar Association.
22. Vorontsova, I. V. (2015). Normas de derecho internacional como fuente del derecho procesal civil (tesis doctoral). Saratov.
23. Wightman, D., & Lloyd, H. (Eds.). (2002). *International Construction Law Review*. Informa Professional.
24. Yerniyazov, I. (2023). Interacción entre contratos internacionales de construcción y tratados de inversión: Oportunidades para armonizar intereses comerciales y públicos. *Review of Law Sciences*.
25. Zavialova, N. Yu. (2016). Fuentes del derecho internacional y sus particularidades. *Politematiceskii setevoi elektronnyi nauchnyi zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, (124), 201–209.

CAPITULO 7. Contextos institucionales y sociales de la armonización contractual en la obra pública global: análisis interdisciplinar de los estándares FIDIC

DOI: 10.64457/icl.es.ch7

El capítulo aborda el desarrollo progresivo y la codificación del derecho internacional de contratos de construcción mediante la integración de las Condiciones FIDIC en los instrumentos modelo de UNCITRAL y los Principios UNIDROIT. Se rastrea la evolución de las ediciones FIDIC 1999 y 2017 y los precedentes arbitrales Salini, RFCC, Impregilo e ICC 10619, que avalan la resolución escalonada de controversias y el plazo fijo de veintiocho días para notificaciones. El análisis comparado alinea avisos, retenciones y la función del ingeniero con los textos de UNCITRAL y UNIDROIT, revelando vacíos regulatorios. Se propone un camino de codificación: terminología unificada, conversión de las cláusulas FIDIC en guía práctica e institucionalización del DAAB. El resultado disminuye la fragmentación jurídica y aumenta la predictibilidad.

El derecho internacional de los contratos de construcción es un ámbito jurídico en gestación que se sitúa en la intersección entre el derecho de los negocios internacionales y el derecho de la construcción. Engloba los principios y normas que regulan los contratos de obra internacionales, es decir, aquellos que se refieren a proyectos de construcción que trascienden las fronteras nacionales, involucrando a partes de distintas jurisdicciones. Este campo del derecho se caracteriza actualmente por un proceso de desarrollo progresivo – mediante la evolución de prácticas contractuales uniformes aceptadas globalmente – y un incipiente esfuerzo de codificación, entendido como la sistematización formal de dichas prácticas en instrumentos normativos generales. En ausencia (por ahora) de un tratado internacional específico que unifique el derecho de la construcción, este desarrollo y codificación se produce a través de otros medios: fundamentalmente, estándares contractuales privados como los elaborados por la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC, por sus siglas en francés) y leyes modelo o principios internacionales promovidos por organizaciones como UNIDROIT y UNCITRAL (en español, la CNUDMI – Comisión de las Naciones

Unidas para el Derecho Mercantil Internacional). A través de la interacción de estos instrumentos se va configurando una suerte de *lex mercatoria* de la construcción, a veces denominada *ius ingeniorum*, que reúne los usos, prácticas y reglas propias de los contratos internacionales de construcción, más allá de las peculiaridades de cada ordenamiento nacional. En el presente capítulo se examina cómo la integración de los estándares FIDIC en las estructuras normativas internacionales de UNIDROIT y la CNUDMI contribuye al desarrollo progresivo y la codificación de este derecho transnacional de la construcción, y qué implicaciones tiene ello para la industria y la seguridad jurídica en proyectos globales.

Los contratos modelo de FIDIC – notoriamente el Libro Rojo, el Libro Amarillo, el Libro Plata, entre otros – han tenido una influencia crucial en la práctica de los contratos internacionales de construcción y constituyen de facto el núcleo de reglas sustantivas empleado en este sector a nivel global. FIDIC, fundada en 1913, es reconocida por haber aportado soluciones contractuales uniformes que han facilitado la ejecución de proyectos en multitud de países. Sus condiciones generales de contrato asignan con claridad los riesgos y responsabilidades entre el Contratante (dueño o promotor de la obra) y el Contratista, estableciendo un equilibrio que se considera internacionalmente justo y eficiente. Por ejemplo, en los estándares FIDIC es típico que ciertos riesgos – como condiciones de terreno imprevistas, eventos de fuerza mayor o cambios legislativos – se repartan entre las partes atendiendo a quién está en mejor posición para gestionarlos o asegurarlos; este enfoque promueve un equilibrio de riesgos compartidos. Asimismo, los contratos FIDIC brindan certeza jurídica al proveer definiciones y procedimientos detallados para, entre otros, la medición y pago de trabajos ejecutados, la tramitación de modificaciones (variations) y reclamaciones (claims) y la resolución escalonada de controversias.

Un rasgo esencial de los contratos FIDIC es que se conciben como acuerdos autorregulados en gran medida, es decir, integran en su texto soluciones integrales que no dependen de referencias al derecho nacional aplicable, salvo en aspectos puntuales donde alguna ley local sea imperativa. Esto los hace sumamente atractivos en entornos internacionales, ya que reducen la incertidumbre derivada de posibles lagunas o divergencias entre leyes nacionales. Por ejemplo, el mecanismo de Solución de Controversias en FIDIC (usualmente

mediante un Panel de Resolución de Disputas – DRB o DAB, seguido de arbitraje internacional) funciona con independencia del sistema judicial local y ha demostrado eficacia resolviendo desavenencias sin retrasar la obra. De hecho, la difusión de los estándares FIDIC ha sido tal que más de 70 países del mundo utilizan estos contratos estándar para proyectos de construcción y consultoría, incluyendo a menudo su adopción en proyectos financiados por organismos multilaterales (Banco Mundial, bancos regionales de desarrollo, etc.), que los imponen o recomiendan como condición de sus préstamos.

La acumulación de experiencia global con los contratos FIDIC – desde los años 90 con la primera edición multilateral del Libro Rojo (publicada en 1999) hasta las revisiones recientes en 2017 – ha dado lugar a un conjunto de usos y costumbres transnacionales. La doctrina ha acuñado para ello el término *Ius Ingeniorum*, que se refiere precisamente a esa *lex mercatoria* especializada de los contratos de ingeniería y construcción. El *Ius Ingeniorum* es fruto de la estandarización contractual, el uso frecuente de cláusulas uniformes y la interpretación coincidente de las mismas en distintos laudos arbitrales y pronunciamientos judiciales. En efecto, tribunales y árbitros de diversos países (Reino Unido, Francia, Brasil, Chile, entre otros) han debido pronunciarse sobre cláusulas FIDIC, y en muchos casos sus criterios convergen gracias al carácter universalmente conocido de estas reglas. Por ejemplo, el principio consagrado en FIDIC de que el flujo de caja es la savia vital de la industria de la construcción (“Cash flow is the life blood of construction”, según célebre frase del juez Denning) se ha reflejado en resoluciones judiciales que reconocen el derecho del contratista a pagos periódicos (pagos por avance de obra) incluso en jurisdicciones donde la ley local no lo contemplaba explícitamente. Otro ejemplo es la figura del Ingeniero en FIDIC (un tercero contratado por el Propietario para administrar el contrato), cuyas decisiones imparciales vinculantes provisionalmente han sido ratificadas en sede arbitral en diferentes latitudes, creando así un estándar global de gestión de contratos de obra.

Puede afirmarse, en consecuencia, que los estándares FIDIC han actuado como el principal vector del desarrollo progresivo del derecho internacional de la construcción. Han contribuido a conceptualizar problemas típicos de los proyectos (retrasos, sobrecostos, imprevistos) y a ofrecer soluciones uniformes, sirviendo de referencia obligada en

cualquier negociación de contratos internacionales de obra. La amplia aceptación de estos estándares por la comunidad de negocios internacional les confiere una autoridad normativa equiparable, en la práctica, a la de un código sectorial. Por esta razón, resultaba natural que los esfuerzos de codificación formal a nivel internacional se apoyaran en ellos para dotar de contenido a las reglas unificadas propuestas.

UNIDROIT, como organismo dedicado a la unificación del derecho privado, no ha creado hasta la fecha un instrumento específico para los contratos de construcción. Sin embargo, sus Principios sobre Contratos Comerciales Internacionales (PCCI, 1^a ed. 1994, última ed. 2016) constituyen un marco general que ha influido notablemente en la interpretación y complementación de los contratos internacionales, incluyendo los de construcción. Los Principios UNIDROIT son una recopilación no vinculante de normas de formación, interpretación, ejecución e incumplimiento de contratos, inspiradas en las mejores prácticas de los sistemas de civil law y common law. A pesar de su carácter generalista, su relevancia para la materia que nos ocupa es significativa: muchas de las cuestiones no resueltas explícitamente en los contratos FIDIC encuentran respuesta en los Principios UNIDROIT, lo que permite integrar ambos cuerpos normativos de manera coherente.

Por ejemplo, los contratos FIDIC no contienen una definición exhaustiva de buena fe contractual, aunque presuponen dicho principio en varias cláusulas (especialmente tras la edición de 2017, donde se añadió un deber expreso de actuar con equidad y buena fe). Los Principios UNIDROIT, en su artículo 1.7, establecen precisamente la obligación de las partes de comportarse de buena fe y de no contravenir el principio de confianza legítima. Este principio general complementa el régimen FIDIC y puede guiar a los árbitros o jueces en casos de comportamientos oportunistas o abusivos no previstos expresamente en el contrato. De igual modo, en situaciones de hardship (imprevisión o circunstancias imprevisibles que dificultan la ejecución), los contratos FIDIC antes de 2017 no ofrecían un procedimiento detallado para renegociar el contrato, limitándose a clasificar ciertos eventos como fuerza mayor con derecho a extensión de plazo, pero no necesariamente a revisión de precio. Los Principios UNIDROIT 2016, en cambio, regulan el hardship en sus artículos 6.2.2 y 6.2.3, proporcionando un esquema de renegociación y, en su caso,

adaptación o terminación del contrato por decisión judicial. En la práctica arbitral, esto ha permitido que tribunales internacionales apliquen supletoriamente los Principios UNIDROIT para completar el silencio de FIDIC sobre la adaptación del contrato en tales casos, todo ello sin apartarse del espíritu equitativo que anima los contratos FIDIC.

Otro terreno de confluencia es el del incumplimiento esencial (fundamental breach). Los PCCI introducen en el art. 7.3.1 la noción de incumplimiento grave como presupuesto para la resolución del contrato por la parte perjudicada. En los contratos FIDIC, si bien se enumeran causales específicas de terminación por el Propietario (cláusula 15) o el Contratista (cláusula 16), en última instancia la validez de dichas terminaciones suele evaluarse bajo criterios de gravedad del incumplimiento. Nuevamente aquí los Principios UNIDROIT ofrecen un criterio orientador que puede uniformizar la interpretación: por ejemplo, determinar qué tan sustancial debe ser el incumplimiento de pago del Propietario para justificar el paro de obras y posterior terminación por parte del Contratista; la respuesta, según los PCCI, sería que ha de privar sustancialmente al contratista de lo que tenía derecho a esperar del contrato. Este tipo de guía ha sido citada en laudos arbitrales de la Cámara Internacional de Comercio (CCI) donde se aplicaba un contrato FIDIC junto con los Principios UNIDROIT como expresión de lex mercatoria.

El uso combinado de FIDIC y PCCI no solo se da en sede de solución de controversias, sino también en la redacción de contratos. Muchas partes incluyen una cláusula en sus contratos de construcción internacionales indicando que, en lo no previsto expresamente, el contrato se regirá por los Principios UNIDROIT o que estos se utilizarán para interpretarlo. Dicha cláusula refuerza la neutralidad e imparcialidad percibida del régimen contractual, pues evita la dependencia exclusiva de un derecho nacional (que alguna de las partes podría considerar más favorable a la otra). Por ejemplo, en un contrato para una planta industrial en el cual el derecho aplicable sea el de un país X, las partes pueden convenir que se aplicarán los Principios UNIDROIT como complemento, garantizando así que conceptos como la mitigación del daño, la excusabilidad del incumplimiento por caso fortuito, la facultad de subsanación (cure) del incumplidor, etc., estén regidos por reglas internacionales aceptadasas.org. Este recurso dota al contrato de construcción de un

carácter verdaderamente internacional, reduciendo la posibilidad de desequilibrios derivados de normas idiosincráticas del derecho nacional supletorio.

Finalmente, cabe subrayar que los Principios UNIDROIT han servido de inspiración a reformas legales en diversos países (por ejemplo, la reforma del Código Civil argentino de 2014 tuvo en cuenta los PCCI, y de igual forma la reforma del Derecho de Obligaciones de Alemania del 2002) oas.org. Esto significa que el derecho interno de varios Estados se está aproximando a los estándares plasmados tanto en los PCCI como, indirectamente, en los contratos FIDIC. Así, se genera una armonía entre el derecho nacional y los estándares internacionales, facilitando a largo plazo que la integración de estos estándares sea natural y no choque con disposiciones locales. En conclusión, la relación entre FIDIC y los Principios UNIDROIT es simbiótica: los primeros proveen soluciones específicas y prácticas que han demostrado eficacia, mientras que los segundos enmarcan dichas soluciones en principios jurídicos ampliamente aceptados. La integración de los estándares FIDIC en la eventual codificación internacional (sea en forma de guía legal o ley modelo) probablemente se apoyará fuertemente en este alineamiento previo con los PCCI.

La Comisión de la ONU para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI o UNCITRAL, por sus siglas en inglés) ha contribuido al derecho de los contratos de construcción más indirectamente, mediante instrumentos transversales que, sin estar dirigidos únicamente a la construcción, tienen un impacto significativo en ella. Un aporte temprano de la CNUDMI fue la Guía Jurídica sobre contratos internacionales de construcción de obras industriales (aprobada en 1987), un extenso documento que analizaba con detalle las cuestiones jurídicas comunes en la contratación “llave en mano” de plantas industriales (contratos de ingeniería, provisión y construcción, o EPC). Esta guía, aunque meramente orientativa, tuvo valor al reconocer formalmente la existencia de particularidades en los contratos de construcción internacionales y recopilar las soluciones usuales. En su contenido se reflejan prácticas que también recoge FIDIC (publicó en 1987 la 4^a edición de su Libro Rojo, curiosamente el mismo año de la guía de UNCITRAL), como la clara división de fases de proyecto, las obligaciones del contratista de diseño en contratos EPC, la importancia de un cronograma detallado y los mecanismos de aceptación de obra. La Guía de UNCITRAL menciona incluso la

conveniencia de emplear cláusulas estándar y destaca la necesidad de cooperación entre las partes durante la ejecución del contrato. En definitiva, sirvió para legitimar muchas de las prácticas luego consagradas en los estándares FIDIC, dotándolas de un aval institucional de la ONU.

Más relevante aún ha sido la labor de UNCITRAL en la elaboración de leyes modelo. El Modelo de Ley de Contratación Pública (1994, revisado en 2011) de la CNUDMI incluye disposiciones para la contratación de obras públicas. Si bien su foco está en la fase precontractual (licitaciones, evaluaciones de ofertas, adjudicación), sus principios (transparencia, competencia leal, criterios objetivos de adjudicación) han llevado a muchos países a estandarizar también los pliegos de condiciones y contratos de obras que se firman tras el proceso licitatorio. Es notorio que instituciones como el Banco Mundial, en paralelo, promovieron documentos estándar de licitación (SBDs) incorporando las condiciones FIDIC armonizadas (denominadas “Contrato MDB” o Pink Book 2006). Varios Estados de África y Asia adoptaron esos documentos como plantillas oficiales. Así, a través de la mejora del marco legal de contratación pública conforme al modelo UNCITRAL, se ha allanado el camino para la adopción de FIDIC en dichos países. Un ejemplo concreto es la legislación de Kazajistán, que durante su reforma de 2015 al sistema de compras públicas incluyó como anexo un contrato modelo de obras basado en FIDIC (adaptado a la ley local). De forma similar, en Rusia se han dado pasos para permitir la inclusión de cláusulas FIDIC en contratos con financiamiento estatal, tradicionalmente reacios a incorporar condiciones extrajeras. La influencia de UNCITRAL aquí es indirecta pero importante: al difundir modelos de regulación de compras públicas modernos, incentiva a los legisladores nacionales a profesionalizar y uniformar también los documentos contractuales resultantes.

Otro ámbito crucial es la resolución de disputas y su ejecución, donde UNCITRAL ha proporcionado herramientas legales internacionales que complementan perfectamente a los estándares FIDIC. En particular, la Ley Modelo de Arbitraje Comercial Internacional (1985, enmendada 2006) y, sobre todo, la facilitación de la Convención de Nueva York de 1958 han establecido un régimen global favorable al arbitraje comercial. Dado que los contratos FIDIC prevén típicamente el arbitraje internacional como mecanismo definitivo de resolución de

disputas, la existencia de un sistema uniforme de reconocimiento de laudos garantiza que las decisiones arbitrales derivadas de esos contratos sean ejecutables en casi cualquier país del mundo. Imaginemos un laudo dictado en un arbitraje CCI en París relativo a una obra en Latinoamérica bajo contrato FIDIC: gracias a la Convención de Nueva York, ese laudo puede ejecutarse en el país del proyecto (y en los países donde el contratista tenga activos) sin mayores obstáculos. Además, la Ley Modelo de Arbitraje, adoptada por más de 80 estados, limita las interferencias de los tribunales locales en el arbitraje, asegurando que la cláusula arbitral de FIDIC sea respetada y que el proceso transcurra según lo pactado por las partes. Esto es fundamental para integrar efectivamente las reglas FIDIC, ya que de poco serviría pactar procedimientos y soluciones contractuales uniformes si luego su aplicación quedase a merced de litigios prolongados en cortes nacionales o doctrinas locales contrarias. UNCITRAL, al promover la autonomía de la voluntad en materia de resolución de disputas y la validez global de los acuerdos arbitrales, ha creado un terreno fértil para que FIDIC florezca.

Mención especial merece el reconocimiento y ejecución de las decisiones de los Dispute Boards (DAAB en las ediciones 2017). UNCITRAL no tiene una convención específica para ellas (aunque se ha discutido la posibilidad de extender la Convención de Nueva York a las decisiones DAB). No obstante, la práctica arbitral ha consolidado la regla FIDIC de que las decisiones del Panel son vinculantes temporalmente: es decir, deben cumplirse de inmediato aunque se haya solicitado arbitraje posteriormente (cláusula “pay now, argue later”). Varios tribunales, invocando principios transnacionales de buena fe y la naturaleza contractual del compromiso de acatar las decisiones DAB, han exigido su cumplimiento mientras no sean revisadas en el arbitraje final. Este es otro ejemplo de integración funcional: las cláusulas contractuales de FIDIC reciben sustento de principios jurídicos generales (la fuerza obligatoria del contrato, el deber de cooperación), y a su vez las instituciones arbitrales (como la CCI) emiten notas y guías alentando a las partes a respetar los DAB.

La integración de los estándares FIDIC en las legislaciones y prácticas locales se manifiesta de diversas formas alrededor del mundo. En Latinoamérica, por ejemplo, históricamente predominaba la contratación pública basada en pliegos propios de cada país, pero en los últimos tiempos se observa una creciente incorporación de

condiciones FIDIC en proyectos de gran envergadura, sobre todo con financiación internacional. Países como Perú han empleado contratos FIDIC modificados para proyectos emblemáticos (p.ej., la reconstrucción tras el fenómeno El Niño 2017), con asesoramiento de consultores internacionales. En Chile, la Sociedad Chilena de Derecho de la Construcción ha estudiado la confrontación entre los Contratos FIDIC y el derecho chileno, concluyendo que, si bien existen diferencias (por ejemplo, en Chile el rol del ingeniero independiente es menos conocido, o ciertos principios de orden público contractual podrían requerir ajustes), en general los FIDIC son compatibles con la legislación chilena y aportan mejoras en distribución de riesgos y métodos de gestión de cambios. Un artículo chileno de 2021 resalta que los contratos FIDIC se caracterizan por dar soluciones internacionalmente conocidas y aceptadas que son compatibles con ordenamientos tanto de common law como de civil law, permitiendo que en la licitación de una obra los participantes se enfoquen en aspectos técnicos y de gestión más que en discusiones jurídicas de cláusulas – justamente uno de los objetivos de la estandarización.

En el caso de Colombia, si bien la contratación estatal sigue el modelo pliego único gubernamental, en el arbitraje local se han citado estándares FIDIC al interpretar cláusulas contractuales complejas o vacíos normativos en contratos de infraestructura suscritos con partes extranjeras. Asimismo, Colombia acogió en 2010 un estudio profundo del contrato internacional de construcción, donde se acuñó el término “Ius Ingeniorum” para describir ese cuerpo de usos globales. Dicho estudio señaló que las reglas, usos y prácticas creadas por instituciones como FIDIC constituyen la lex mercatoria de los contratos internacionales de construcción, y promovió mayor difusión de estos estándares en el país.

En regiones como el Medio Oriente, la mayoría de los países (Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Arabia Saudita) han adoptado de una forma u otra los contratos FIDIC para obras públicas. En los EAU, por ejemplo, los contratos gubernamentales a menudo se basan en FIDIC (Libro Rojo) con modificaciones alineadas a la ley local (sobre todo en materia de responsabilidad decenal o fianzas). Lo mismo ocurre en África: Kenia, Tanzania, Uganda integraron FIDIC en los documentos estándar recomendados por su Comunidad de África Oriental. De hecho, a día de hoy es difícil encontrar un gran proyecto internacional – sea una autopista, una planta de energía, un aeropuerto – que no

esté regido por un contrato FIDIC o inspirado en él. Esta realidad ha llevado a una profesionalización global: ingenieros, abogados y gestores de proyecto de diferentes países comparten un lenguaje contractual común (conceptos como “Notificación de Variación”, “Certificado de Pago”, “Tiempo Prolongado”, etc., todos provenientes de FIDIC). Esto mejora sensiblemente la eficiencia en la negociación y ejecución de contratos internacionales.

Otro caso interesante es China, donde tradicionalmente se empleaba un modelo nacional (el contrato estándar del ministerio de construcción). Sin embargo, con la expansión de la Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI), empresas chinas han debido familiarizarse con contratos FIDIC para proyectos en Asia, África y Europa. Consecuentemente, en China se han publicado traducciones al mandarín de FIDIC y la jurisprudencia local ha empezado a abordar disputas con referencia a esos estándares. Incluso se reporta que para algunos proyectos domésticos con financiamiento internacional se ha optado por FIDIC en lugar del modelo chino, marcando así una apertura hacia la estandarización global.

En Israel, como se mencionó, hay un movimiento liderado por el foro de contratación colaborativa para adoptar un contrato integrado FIDIC adaptado a la ley israelí. Este proceso implica obtener el apoyo de actores públicos y privados, traducir las condiciones FIDIC al hebreo y emitir guías sobre cómo reconciliar posibles conflictos con el derecho local. Si fructifica, Israel podría convertirse en el primer país en “nacionalizar” formalmente FIDIC, es decir, en convertirlo en su pliego único nacional. Dada la reconocida fragmentación contractual que existía en Israel (diferentes organismos usando contratos distintos), adoptar un estándar internacional supone un salto cualitativo en coherencia y competitividad.

Las tendencias analizadas permiten vislumbrar un posible futuro codificado del derecho internacional de contratos de construcción. Este no necesariamente adoptaría la forma de un tratado multilateral inmediato, pero sí podría materializarse a través de convergencias normativas cada vez mayores. Cabe imaginar, por ejemplo, una eventual Ley Modelo de la CNUDMI sobre Contratos Internacionales de Construcción, que compile en un texto único los principios extraídos de FIDIC, de los Principios UNIDROIT y de la experiencia de guías legales existentes (como la Guía de 1987). Dicha ley modelo

podría contener definiciones uniformes (qué se entiende por obra, por defecto, por fuerza mayor), reglas supletorias sobre riesgos (inspiradas en FIDIC, con su distinción de riesgos asumidos por el Propietario vs. el Contratista), mecanismos de certificación y pagos, régimen de variaciones, y un sistema escalonado de resolución de disputas. Al igual que ocurrió con la Convención de Viena de 1980 (CISG) para la compraventa internacional, esta ley modelo podría ofrecer un menú neutral que los Estados adopten, dotando de base jurídica positiva a lo que hoy es mayoritariamente costumbre mercantiloas.org.

No obstante, aún sin una codificación formal de ese tipo, ya existe en la práctica un alto grado de unificación. Las diferencias entre las leyes nacionales se difuminan cuando las partes optan por contratos estandarizados, regulan contractualmente los puntos críticos y acuerdan arbitraje internacional. Así, lo realmente relevante en una disputa de construcción internacional suele ser lo que dicen el contrato FIDIC y los principios generales del derecho del comercio internacional, más que las normas imperativas locales (que, salvo en temas de orden público – p. ej., seguridad estructural, permisos –, suelen respetar la autonomía de la voluntad en contratos mercantiles entre partes experimentadas). En otras palabras, los actores de la construcción global ya operan como si hubiera un código global, valiéndose de las herramientas antes descritas. Un estudio lo resume afirmando que las reglas y la práctica de los contratos internacionales de construcción han generado un cuerpo normativo autónomo e independiente en el ámbito internacional.

Por supuesto, desafíos quedan: armonizar completamente las normas locales de licitación con la contratación FIDIC, garantizar que todos los países reconozcan la figura del Dispute Board o mantengan una jurisprudencia favorable al arbitraje, etc. Pero si la trayectoria de las últimas décadas sirve de guía, la dirección está marcada hacia una mayor uniformidad. Los entes globales (FIDIC, UNCITRAL, UNIDROIT, ICC) cooperan cada vez más. Un ejemplo es el reciente esfuerzo de ICC y FIDIC para fomentar la resolución rápida de disputas mediante herramientas combinadas (tales como la técnica de “DAAB + arbitraje acelerado”). Otro es la participación de expertos de FIDIC en los debates de UNCITRAL sobre PPP, asegurando consistencia. Estos puentes interinstitucionales auguran que cualquier iniciativa formal futura integrará orgánicamente los estándares FIDIC.

En síntesis, la integración de los estándares FIDIC en las leyes modelo de UNIDROIT y UNCITRAL ha actuado como catalizador de un derecho transnacional de la construcción. Ha permitido que soluciones originadas en la práctica empresarial se eleven al nivel de principios generales, y que a su vez esos principios influyan en la práctica cotidiana, cerrando un círculo virtuoso. Para los profesionales del derecho de la construcción, esto se traduce en una mayor previsibilidad y en la posibilidad de invocar un conjunto reconocible de reglas sustantivas con independencia del foro. Para la industria, implica reducción de costes de negociación y litigio, ya que hay menos necesidad de “reinventar la rueda” contractual en cada proyecto y menor riesgo de malentendidos interculturales. Aunque cada proyecto tiene sus particularidades técnicas, jurídicamente cada vez se parecen más entre sí en su estructura obligacional.

Desde una perspectiva académica, este proceso es un ejemplo notable de cómo puede formarse un derecho global sectorial: a partir de la costumbre (contratos estándar), legitimado por principios (UNIDROIT) y respaldado por normas procedimentales y modelos legislativos (UNCITRAL). Como resultado, si bien aún no existe un “código único” para los contratos de construcción internacionales, en la práctica se está gestando uno difuso pero efectivo, la Lex Constructionis, cuyas fuentes conectadas son precisamente los estándares FIDIC y los instrumentos de soft law internacional que los integran. Es previsible que, con el tiempo, esta lex constructionis adquiera mayor concreción y reconocimiento formal, beneficiando con ello a un sector clave para el desarrollo global.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias jurídicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 7: Creación del derecho internacional. Desarrollo progresivo y codificación del derecho internacional.

Lista de referencias

1. Aktuğ, F. P. (2012). Comparison of FIDIC conditions of contract (1999) and UNCITRAL legal guide from prospective disputes and claims perspectives: Tesis de máster. Middle East Technical University.
2. Anisi, E. (2021). Granting enforcement to the FIDIC dispute adjudication board's decision by the amendment of the New York Convention 1958. *Journal of Legal Affairs and Dispute Resolution in Engineering and Construction*, 13(2). 10.1061/(asce)la.1943-4170.0000465.
3. Baker, E. (2009). FIDIC contracts: Law and practice. Informa.
4. Barakat, M. (2020). Pivotal new roles and changes introduced by the 2017 FIDIC's claim and dispute resolution mechanism. *Journal of Legal Affairs and Dispute Resolution in Engineering and Construction*, 12(1). 10.1061/(asce)la.1943-4170.0000355.
5. Bekyashev, K. A. (2019). International law: A textbook for undergraduates. Prospekt.
6. Breyer, W. (Ed.). (2024). International construction law: An overview (1st ed.). Informa Law from Routledge.
7. Bryg, B., & Mutay, I. M. (2016). Res publica and res mercatoria in the proformas of FIDIC and the Civil Code of the Russian Federation. *Bulletin of Economic Justice of the Russian Federation*, 1, 111–144.
8. Dedeza, T. (2021). Enforcement of DAB decisions under the FIDIC forms of contract. In *Construction arbitration and alternative dispute resolution* (pp. 161–168). Informa Law from Routledge.
9. ICC International Court of Arbitration. (2008). *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, 19(2).
10. Keshner, M. V. (2016). International responsibility law: A textbook. Prospekt.
11. Klee, L. (2018). *International construction contract law*. John Wiley & Sons.

12. Lukashuk, I. I. (2002). Codification of the law of international responsibility. *Moscow Journal of International Law*, 3, 3–15. 10.24833/0869-0049-2002-3-3-15.
13. Mahnken, V. (2018). On construction adjudication, the ICC dispute board rules, and the dispute board provisions of the 2017 FIDIC conditions of contracts. *McGill Journal of Dispute Resolution*, 5, 60.
14. Ostroukhov, N. V., & Romashov, Y. S. (2014). On the codification of international law. *Bulletin of the Russian University of Friendship of Peoples, Series: Legal Sciences*, 3, 217–224.
15. Varavenko, V. E. (2012). Prospects for the application of standard contracts of the International Federation of Consulting Engineers (FIDIC) in the practice of public procurement in Russia. *International Public and Private Law*, 1, 10–13.
16. Vorobyeva, E. A. (2006). On the codification of the law of international responsibility: Draft articles on the responsibility of international organizations.
17. Zimnenko, B. L. (2023). On the significance of the practice of international treaty bodies of the UN for the courts of the Russian Federation. *Justice*, 5(1), 54–90. 10.37399/2686-9241.2023.1.54-90.

CAPITULO 8. Dinámicas regulatorias e impactos socio-institucionales de la incorporación de los estándares FIDIC en la contratación de infraestructuras transnacionales

DOI: 10.64457/icl.es.ch8

El capítulo analiza los requisitos jurídicos e institucionales para integrar los estándares llave en mano de FIDIC e ISO en marcos normativos internos.

Comienza delimitando el naciente Derecho Internacional de Contratos de Construcción, compara los modelos de aplicación en EE. UU., China, India, la UE y la Federación de Rusia, y emplea el caso

ruso para ilustrar inestabilidad normativa, divergencias terminológicas y la función limitada del ingeniero independiente.

Datos empíricos sobre asociaciones profesionales, inventarios normativos y práctica arbitral corroboran que la eficacia depende de estabilidad normativa, transparencia terminológica y distribución equilibrada de la responsabilidad.

El capítulo concluye fijando condiciones para una armonización exitosa.

El creciente número de proyectos de infraestructura transfronterizos, impulsado por instituciones financieras internacionales y alianzas como BRICS, ha puesto de relieve la necesidad de armonizar los estándares internacionales de contratación con los ordenamientos jurídicos nacionales. En estos proyectos se utilizan ampliamente contratos “llave en mano” (EPC) basados en los modelos de la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC), que ofrecen una distribución uniforme de riesgos entre contratista, cliente e inversor. Sin embargo, la ausencia de un reconocimiento legal expreso de este tipo de contrato en muchos países genera conflictos al adaptar las condiciones FIDIC al derecho interno (Anósov, 2024; Lyapustina y Rybka, 2024). Estudios comparativos evidencian la importancia de conciliar los estándares contractuales extranjeros con las normas locales (Lavrenyak, 2023) y advierten que la cuestión de la ley aplicable se vuelve especialmente crítica en el contexto de proyectos transfronterizos. La práctica arbitral internacional confirma que las divergencias entre estándares clave de FIDIC y requisitos locales pueden provocar disputas sobre la resolución contractual y el pago de obras. Todo esto demuestra la necesidad de avanzar hacia una mayor armonización entre los estándares de contratación internacionales y el derecho interno de la construcción, a fin de reducir conflictos jurídicos y mejorar la competitividad de las empresas nacionales.

Es pertinente definir el alcance del Derecho Internacional de Contratos de Construcción (DICC) y su relación con los estándares FIDIC e ISO. Aunque no existe un tratado internacional único que regule la construcción (a diferencia de otros sectores), la doctrina reconoce al DICC como una subdisciplina emergente del derecho internacional. La utilización global de estándares de FIDIC e ISO, la

inclusión de cláusulas arbitrales conforme al Convenio de Nueva York de 1958 en los contratos, y la posibilidad de recurrir al mecanismo CIADI (cuando la construcción se considera inversión) delinean el objeto de esta materia . Si bien FIDIC e ISO no son organizaciones intergubernamentales y sus normas carecen de rango convencional, su aplicación práctica y amplio reconocimiento en diversos Estados les confieren un papel regulatorio de facto. En febrero de 2025, FIDIC contaba con 103 asociaciones nacionales de 86 países, e ISO con 173 países miembros . Podemos definir entonces el Derecho internacional de contratos de construcción como el conjunto complejo de normas e instituciones que rigen la celebración, ejecución y resolución de controversias de contratos de construcción transfronterizos, formándose en la intersección del derecho internacional privado y el derecho de inversiones . Incluye normas imperativas y dispositivas de tratados internacionales, usos comerciales, principios generales y jurisprudencia judicial y arbitral, así como estándares y metodologías desarrollados por organismos no gubernamentales (especialmente FIDIC e ISO) . Esta disciplina abarca aspectos de derecho público (regulación estatal, reglamentos técnicos obligatorios, supervisión) y elementos de derecho privado (autonomía de la voluntad, distribución de riesgos, modelos contractuales y mecanismos pre-judiciales), con el objetivo de conciliar los intereses de inversores, contratistas, ingenieros consultores y autoridades en la ejecución de grandes proyectos .

Experiencia internacional. Los diversos ordenamientos han desarrollado respuestas distintas frente a la inserción de estándares FIDIC en sus sistemas jurídicos. Estados Unidos: El sistema estadounidense de common law proporciona herramientas flexibles para integrar los estándares internacionales en los contratos domésticos . La amplia autonomía contractual y la consideración de la práctica internacional por parte de los tribunales permiten incorporar condiciones FIDIC en la medida en que no contravengan el orden público local . Un precedente emblemático es el caso *United States v. Spearin* (Corte Suprema, 1918), que estableció la doctrina Spearin según la cual, si el contratista sigue fielmente los planos proporcionados por el cliente, este último asume el riesgo de defectos en el diseño . Este principio – que implica una garantía implícita del comitente sobre la idoneidad del proyecto – guarda analogía con la asignación de riesgos en FIDIC (el dueño responde por la viabilidad de la información suministrada), lo cual demuestra la afinidad entre la

jurisprudencia norteamericana y los postulados FIDIC . En EE.UU., se ha consolidado la tendencia a recurrir a métodos alternativos de resolución de disputas: la inclusión de cláusulas arbitrales en los contratos de construcción es la norma, lo que evita largos litigios y reduce costes . La Federal Arbitration Act y los precedentes del Supremo (p. ej., Mitsubishi Motors v. Soler Chrysler-Plymouth, 1985) avalan la prioridad de los acuerdos de arbitraje frente al sistema judicial estatal . En consecuencia, un contrato FIDIC con cláusulas de Dispute Board y arbitraje no encontraría obstáculos en la doctrina legal estadounidense, siempre que se respete el debido proceso.

La formación de profesionales en EE.UU. refleja esta realidad multidisciplinar: los abogados especializados en construcción suelen tener el grado de Juris Doctor y cursar asignaturas específicas en contratos de construcción, arbitraje internacional comercial y derecho comparado de la construcción . Además de la formación académica en escuelas como Harvard, Yale o NYU, adquieren habilidades prácticas a través de instituciones como el International Institute for Conflict Prevention & Resolution o la American Arbitration Association . Asimismo, asociaciones profesionales como la American Council of Engineering Companies (ACEC) desempeñan un papel crucial: ACEC, la mayor asociación de ingenieros consultores de EE.UU., es miembro activo de FIDIC y puente entre juristas e ingenieros, elaborando guías prácticas y organizando mesas redondas sobre la aplicación de estándares FIDIC . Históricamente, ACEC (fundada en 1905) se integró plenamente a FIDIC en 1997, otorgando a EE.UU. una incidencia directa en la elaboración de normas globales . En 2024, ACEC aglutinaba a más de 569.000 profesionales . En suma, la experiencia estadounidense demuestra que, bajo la égida del common law y la tradición de precedentes judiciales, es viable adoptar estándares internacionales como FIDIC, siempre que se respeten los principios fundamentales (buena fe, equidad) y se prevean mecanismos arbitrales eficaces para hacerlos valer.

China: El sistema jurídico chino, de base romano-germánica pero con rasgos socialistas, confiere al Estado un control significativo sobre el sector de la construcción . La aplicación de estándares contractuales internacionales (FIDIC, NEC, etc.) en China a menudo está supeditada a trámites administrativos y aprobaciones por parte de las autoridades, a fin de asegurar que los intereses estatales y las políticas públicas prevalezcan . A diferencia de EE.UU., donde la iniciativa

privada y los precedentes judiciales impulsan la adopción de normas contractuales, en China el reglamento administrativo y el interés público dominan la escena . No obstante, el auge de los proyectos vinculados a la iniciativa “Una Franja, Una Ruta” (One Belt, One Road) está motivando a las autoridades chinas a emplear más los estándares internacionales para atraer inversión extranjera y cooperar con financiadores internacionales .

La formación del capital humano en China tiene un perfil distinto: usualmente los expertos en DICC poseen primero una base de ingeniería, tras lo cual cursan maestrías en derecho (LL.M.) y administración (MBA) . Esta característica – ingenieros que devienen juristas – contrasta con la anglosajona (juristas que se especializan) y provee de profesionales con doble o triple titulación, idóneos para gestionar contratos EPC de Libro Plata de FIDIC, que exigen comprender aspectos técnicos, legales y financieros a la vez . Las principales universidades (Tsinghua, Shanghai Jiao Tong) han implementado programas interdisciplinarios que incluyen módulos de DICC, estándares FIDIC/ISO y normativa china de la construcción .

China también ha creado estructuras institucionales: la China National Association of Engineering Consulting (CNAEC), fundada en 1992, es miembro de FIDIC desde 1996 . CNAEC sirve de nexo entre el Estado y el sector privado, participando en la elaboración de reglamentos sectoriales, brindando consultoría al gobierno y promoviendo la autorregulación, la ética profesional y la competencia leal conforme a los principios FIDIC . Con filiales en 36 provincias y regiones, CNAEC dispone de una amplia red para interactuar con organismos públicos y empresas . Como representante ante FIDIC, difunde los estándares de la federación en todo el territorio chino y facilita el intercambio de experiencias con socios extranjeros, lo que se refleja en que proyectos chinos son regularmente premiados por FIDIC . Además, en 2010 se estableció en Pekín una oficina regional de FIDIC (FCS) en el marco de un programa piloto de certificación de ingenieros consultores (FCCE), aprobado por el gobierno chino, orientado a una capacitación exhaustiva de especialistas en DICC . Este programa de certificación contó con aval gubernamental y buscó alinear las competencias de los profesionales con las exigencias de los estándares internacionales .

La práctica demuestra que cada vez más megaproyectos chinos – especialmente bajo la Franja y Ruta – se sustentan en contratos FIDIC para atraer inversiones extranjeras y garantizar una asignación de riesgos clara. Con todo, las normas locales imperativas imponen condiciones: procedimientos de visado estatal de diseños, licenciamiento de participantes, aprobaciones escalonadas de la documentación técnica, y la consideración de intereses de gobiernos locales son obligatorios . La Comisión China de Arbitraje Económico y Comercial Internacional (CIETAC) conoce disputas en contratos FIDIC; sin embargo, si detecta que alguna cláusula contradice normas imperativas del derecho chino, se aplicará prioritariamente la legislación nacional . El incremento de proyectos con participación extranjera ha acelerado la adaptación de los modelos contractuales: por ejemplo, en contratos del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB) en China, se han incorporado estándares FIDIC pero modulados para cumplir con las regulaciones chinas. Asimismo, los profesionales con doble formación (ingeniería-derecho) actúan como traductores legales entre los conceptos globales y el marco local, aunque persisten discrepancias terminológicas y conceptuales que deben resolverse. Cabe señalar que China ha prestado especial atención a la traducción precisa de los términos técnicos: el término “Common Data Environment” ha sido vertido al chino de manera uniforme para evitar interpretaciones divergentes. En definitiva, el modelo chino refleja una articulación entre la supervisión estatal y la apertura pragmática a estándares internacionales que sirvan a sus objetivos de desarrollo, siempre y cuando se integren con el marco normativo interno.

India: El sistema jurídico indio se basa fuertemente en el common law británico, con un extenso legado de jurisprudencia y autonomía contractual, matizado por la estructura federal del Estado . India ha adoptado muchos principios del derecho inglés de contratos (p. ej., doctrina de precedent, equidad), lo que la predispone favorablemente hacia modelos como FIDIC. No obstante, la implementación de estándares internacionales enfrenta la complejidad de conciliar la legislación a nivel de la Unión (federal) con la normativa de los estados federados. Así, la utilización de un contrato FIDIC en un proyecto público grande puede requerir conformidad tanto con leyes centrales (leyes de contratos, arbitraje, etc.) como con reglas estatales de obras públicas. La jurisprudencia india ha dado muestras de integrar consideraciones de orden público económico en el control de los

contratos. Un fallo fundamental de la Corte Suprema, ONGC v. Saw Pipes (2003), estableció que un laudo arbitral puede anularse si contraviene la política pública de India. Este criterio se ha aplicado para evaluar cláusulas contractuales estándar: por ejemplo, si se considerara que la estricta cláusula FIDIC de notificación en 28 días para reclamaciones viola principios de equidad sustancial, podría declararse inaplicable por atentar contra el orden público económico (concepto que en países latinos se asimila al orden público económico, es decir, las normas fundamentales de interés general en economía). Sin embargo, la tendencia reciente de la Corte Suprema (p. ej., Sri Chittaranjan Maity v. Union of India, 2017) es respetar los pactos contractuales, incluidos los plazos FIDIC, a menos que se demuestre una violación muy clara de derechos fundamentales.

Los especialistas en construcción en India a menudo combinan conocimientos técnicos y legales. Instituciones de prestigio, como el Instituto Indio de Tecnología de Madrás, ofrecen ya cursos de posgrado enfocados en derecho de la construcción, lo que indica una institucionalización de la especialidad. En cuanto a la participación internacional, India no es miembro pleno de FIDIC a través de una asociación (aunque tiene representantes en la región Asia-Pacífico de FIDIC), pero igualmente se apoya en los estándares FIDIC en proyectos financiados por el Banco Mundial o el Banco Asiático de Desarrollo en su territorio. Un aspecto a destacar es la evolución de la resolución de disputas en India: el Acta de Arbitraje y Conciliación de 1996 (enmendada 2015) facilitó la ejecución de laudos y reconoció la validez de cláusulas multi-tier (como DAB seguido de arbitraje). Algunos casos ICSID contra India (p. ej., White Industries v. India, 2011) han analizado la interacción entre compromisos contractuales y estabilidad regulatoria, subrayando la obligación del Estado de garantizar un clima estable para inversiones incluso en contratos de construcción. Esto resuena con la noción de estabilidad regulatoria que los tratados de inversiones latinos también resaltan.

Unión Europea (énfasis en Alemania): En Europa, la compatibilidad de estándares internacionales de contratación (como FIDIC) con las normativas nacionales está mediada por directivas de la UE y por las leyes internas. Las Directivas de contratación pública de la UE (p. ej., Dir. 2014/24/UE) influyen en los contenidos permisibles de los contratos de obra pública, exigiendo transparencia, igualdad de trato y proporcionalidad. En España y Latinoamérica, por ejemplo, un

contrato de obra internacional debe respetar el orden público económico nacional: es decir, no puede incluir condiciones que vulneren principios como la libre concurrencia, la protección laboral o la estabilidad financiera del contrato público (por ejemplo, una cláusula FIDIC que contrarie la Ley de Contrataciones Públicas sería nula de pleno derecho). En Alemania, la aplicación de FIDIC se somete al escrutinio de las normas de AGB (Allgemeine Geschäftsbedingungen): si las condiciones FIDIC se consideran condiciones generales no negociadas, los tribunales podrían declararlas inválidas si son abusivas según §§ 305 s. BGB (Código Civil) – por ejemplo, una limitación excesiva de responsabilidad puede chocar con el § 307 BGB. Adicionalmente, Alemania cuenta con sus propios pliegos estándar VOB/B para la construcción; si un contrato público se desvía sustancialmente de VOB/B usando FIDIC, es factible que las cortes apliquen un control más riguroso, a menos que ambas partes sean empresas sofisticadas y hayan pactado la forma FIDIC conscientemente. Por su parte, Francia obliga al respeto del ordre public interno: ciertos elementos de FIDIC (como la preeminencia del adjudicador sobre las decisiones del maître d’œuvre) podrían requerir adaptación para no infringir la normativa francesa de obras públicas.

En resumen, en la UE la integración de FIDIC demanda una labor de “traducción jurídica” a los principios continentales. Por ejemplo, se debe garantizar el principio de proporcionalidad en sanciones y plazos: una penalidad por demora según FIDIC no puede exceder lo que la jurisprudencia europea considera razonable; igualmente, la drástica consecuencia de no notificar un reclamo en 28 días (pérdida del derecho) podría moderarse en algunas jurisdicciones si se estima desproporcionada. La experiencia europea revela que, con ajustes, los estándares FIDIC se van empleando en grandes proyectos (muchos contratos de ingeniería en la UE se basan en FIDIC Yellow Book para diseño-construcción), pero siempre sujetos a la soberanía normativa local y al marco comunitario.

Experiencia latinoamericana: En la región Latinoamérica, que comparte la tradición del derecho civil codificado, se observa una creciente incorporación de estándares internacionales en contratos de obra, combinada con un fuerte acento en la protección del orden público económico nacional y la estabilidad regulatoria para inversiones. Países como México, Chile, Colombia o Perú, al ejecutar proyectos con financiamiento multilateral, emplean contratos FIDIC o

NEC adaptados. Sin embargo, sus Códigos Civiles y Leyes de Contratación Pública introducen clausulados obligatorios: por ejemplo, en Colombia la Ley de Contratación Estatal exige que los contratos incluyan cláusulas de mantenimiento de equilibrio económico, lo cual se alinea con la filosofía FIDIC de reconocimiento de sobrecostos por eventos imprevisibles (cláusulas de fuerza mayor, etc.). En Perú, la experiencia del arbitraje en obras (muchas sometidas a laudos del CIADI o de la CCI) ha llevado a que los estándares FIDIC se entiendan complementarios al marco legal nacional, siempre que no vulneren el orden público interno (concepto que engloba, entre otros, la protección contra la corrupción, la defensa del interés público en la ejecución de obras, y la observancia de principios de transparencia). Los tribunales latinoamericanos, inspirados en parte por la jurisprudencia española, tienden a invalidar condiciones contractuales que consideran leoninas o contrarias a leyes imperativas (v.gr., limitaciones de responsabilidad total del contratista, renuncias a derechos laborales de subcontratistas, etc.). Con todo, la práctica arbitral internacional ha brindado certezas: numerosos laudos ICSID/CIADI referentes a proyectos de infraestructura en Latinoamérica (p. ej., Tecmed v. México, Perenco v. Ecuador) han destacado la relevancia de mantener la estabilidad de las condiciones contractuales frente a cambios regulatorios bruscos, lo que ha hecho eco en la inserción de cláusulas de estabilidad jurídica en contratos estatales. En síntesis, Latinoamérica está adoptando estándares globales en sus contratos de construcción, pero con la premisa de que estos no lesionen el orden público económico y social consagrado en sus códigos y constituciones (p. ej., respeto al principio de licitación pública, inalienabilidad de competencias del Estado en caso de controversia – algunas leyes prohíben los DAAB vinculantes sin recurso a tribunales – y observancia de normas laborales y ambientales).

Desarrollo en Rusia y perspectivas legales. En la Federación Rusa, la trayectoria reciente muestra esfuerzos de reforma normativa y la influencia de los estándares internacionales, pero también obstáculos significativos. En la última década, Rusia implementó una política de liberalización normativa (la “guillotina regulatoria”) que recortó drásticamente los requisitos técnicos obligatorios en la construcción, seguida por una reversión que reestableció cientos de normas obligatorias mediante un Registro nacional. Este vaivén regulatorio ha generado incertidumbre jurídica, dificultando la incorporación

consistente de estándares internacionales como FIDIC . Además, la legislación rusa de contratación de obras públicas (Decreto 1066 de 2023) adoptó condiciones tipo que excluyen la participación de un ingeniero independiente al estilo FIDIC . Desde 2017, solo personas jurídicas pueden actuar como “Cliente Técnico” en proyectos de construcción , impidiendo que individuos profesionales (p. ej., ingenieros consultores certificados) desempeñen ese rol . Esto es contrario a la práctica internacional y ha suprimido la responsabilidad personal en la gestión de proyectos . Como resultado, la aplicación de principios del DICC en Rusia es casi nula: no se utiliza el mecanismo de Dispute Boards vinculantes (adjudicación) – pues no tiene reconocimiento legal – y el control de obras recae íntegramente en el cliente (generalmente una entidad pública) . La ausencia de un tercero neutral en la administración del contrato (rol clave del ingeniero FIDIC) conlleva que disputas y modificaciones contractuales se resuelvan con mayor lentitud y politización, concentrando riesgos en las partes públicas.

No obstante, la doctrina rusa sigue explorando vías para implementar normas FIDIC: se han publicado estudios comparativos, como los de Sulimov (2024), y expertos legales sugieren reformas puntuales . Entre estas, se propone permitir nuevamente que individuos calificados actúen como clientes técnicos, introducir en el Código Urbano la figura del ingeniero independiente, y consagrar legislativamente la adjudicación (DAAB) como método alternativo de solución de controversias previo al arbitraje o juicio . Asimismo, se aboga por uniformar la terminología jurídica (por ejemplo, adoptar unívocamente la traducción de “Common Data Environment” para eliminar duplicidades) y clarificar la diferenciación entre normas técnicas obligatorias y voluntarias . Estas medidas, junto con una mayor voluntad política para alinearse con estándares internacionales (Zhadan, 2016) , son vistas como condiciones necesarias para que Rusia pueda beneficiarse plenamente de las buenas prácticas globales sin sacrificar su soberanía normativa.

A partir del análisis se destacan las siguientes conclusiones y recomendaciones para fortalecer la compatibilidad entre estándares internacionales y nacionales en contratos de construcción:

1. Estabilidad normativa y adopción de estándares internacionales: La volatilidad regulatoria en Rusia – reducción masiva de normas

obligatorias y posterior aumento exponencial – crea incertidumbre y dificulta la implementación consistente de FIDIC e ISO . Es imperativo delinear con precisión qué normas son obligatorias y cuáles recomendables, brindando certidumbre a las partes contractuales . Un marco regulatorio estable y transparente permitiría incorporar estándares internacionales sin riesgo de colisión con disposiciones locales imprevistas. En América Latina, se ha aprendido que la seguridad jurídica es clave para atraer inversión: Rusia podría inspirarse en la noción de “lista taxativa de normas técnicas obligatorias”, de modo que lo no incluido en esa lista pudiera pactarse libremente, facilitando la adopción de estándares globales.

2. Uniformidad terminológica y armonización legal: Las divergencias en la traducción y concepto de términos legales entorpecen la armonización. Se recomienda establecer equivalentes oficiales únicos para términos técnicos internacionales en la legislación nacional . Por ejemplo, el término “Common Data Environment” debe traducirse y usarse uniformemente (en ruso, literalmente “Entorno Común de Datos”) eliminando términos alternativos que generan duplicidad . De igual manera, nociones como “dispute board”, “engineer” (en su rol FIDIC), etc., deben definirse legalmente si se van a implementar. La experiencia comparada (China, España) muestra que la claridad terminológica facilita la recepción de estándares foráneos.

3. Ajustes en el régimen de responsabilidad y marcos contractuales: Rusia debería reintroducir la responsabilidad personal en la gestión de proyectos. Permitir que profesionales individuales actúen como clientes técnicos – con acreditación y seguros apropiados – alinearía su práctica con la internacional y mejoraría los controles de calidad . Esto implicaría modificar la normativa (Código Urbano) para que un ingeniero consultor independiente pueda desempeñar funciones de gerencia de proyecto, similar al “ingeniero” FIDIC. Además, se aconseja incorporar en los contratos públicos rusos mecanismos contractuales flexibles: cláusulas de reajuste por variaciones, plazos razonables de notificación de reclamos (superiores a 28 días cuando la complejidad lo amerite) y la posibilidad de resolver disputas mediante una junta de adjudicación (Dispute Adjudication/Avoidance Board – DAAB) con efecto vinculante temporal, seguida de arbitraje si es necesario. Tales cambios mejorarían el equilibrio contractual y reforzarían las garantías de equilibrio económico del contrato – principio querido por el derecho latinoamericano – asegurando que

ningún cambio regulatorio repentino frustre las expectativas contractuales de las partes.

4. Fomento de la jurisprudencia y arbitraje especializado: En paralelo, se sugiere crear en Rusia una instancia especializada (quizá una Cámara de arbitraje de construcción o secciones especializadas en tribunales arbitrales existentes) para atender disputas de construcción internacionales, aplicando mejores prácticas. Los tribunales rusos podrían inspirarse en la jurisprudencia comparada (casos ICSID, etc.) que subraya la importancia de la proporcionalidad y la buena fe en la ejecución de contratos de infraestructura. Esto contribuiría a una convergencia jurisprudencial con estándares globales y dotaría de mayor previsibilidad a los actores internacionales que contraten en Rusia.

En conclusión, la compatibilidad entre estándares internacionales y nacionales de contratos de construcción no es un fin en sí mismo, sino un medio para lograr proyectos más eficaces, menos litigiosos y más atractivos para la inversión global. La experiencia comparada indica que con un entorno normativo estable, una terminología jurídica unificada, mecanismos contractuales equilibrados y apoyo institucional a la resolución especializada de controversias, es posible integrar exitosamente estándares como FIDIC en los sistemas jurídicos nacionales, respetando el orden público económico y a la vez aprovechando la eficiencia y predictibilidad que estos estándares brindan. Rusia, al igual que los países latinoamericanos, puede transitar ese camino de armonización legal, lo que redundará en una mayor participación en proyectos internacionales, reducción de conflictos contractuales y fortalecimiento de la confianza de inversores y contratistas en sus mercados de infraestructura. La clave está en encontrar el punto de equilibrio entre la soberanía regulatoria y la adopción de buenas prácticas universales – equilibrio que se consigue mediante la proporcionalidad, la adaptación inteligente de cláusulas y el respaldo político a la apertura en materia de contratación internacional.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias jurídicas internacionales.

Linea de investigacion correspondiente al capitulo 8: Interacción entre el derecho internacional y el derecho interno. Aplicación e implementación de las normas del derecho internacional en los ordenamientos jurídicos nacionales.

Los principales resultados de investigacion se han publicado en el siguiente articulo revisado por pares: Белкин, Д. С. Совместимость международных и национальных стандартов строительных контрактов: опыт внедрения и правовые перспективы / Д. С. Белкин // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. – 2025. – Т. 29, № 3. – С. 747-768. – DOI 10.22363/2313-2337-2025-29-3-747-768. – EDN AVVQUZ. DOI: 10.22363/2313-2337-2025-29-3-747-768 EDN: AVVQUZ

Article URL: <https://journals.rcsi.science/2313-2337/article/view/327391>

Article PDF: <https://journals.rcsi.science/2313-2337/article/view/327391/302230>

Lista de referencias

1. Anosov, Y.A. (2024). Regulación normativa de los requisitos para las cláusulas del contrato internacional de construcción. *Scientific Journal “Juridical Science”*, 1, 80–83.
2. Bacoş, A. (2024). La importancia y la regulación de los contratos de obras públicas en la Unión Europea: un estudio sobre las normas FIDIC. En: *The Challenges of Multicultural Representation: Literature, Discours and Dialogue*, 135–157.
3. Batychko, V.T. (2011). Derecho internacional privado: apuntes de clase. Taganrog: TTI Yufu Publ.
4. Braig, B. & Mutay, I.M. (2016). Res publica y res mercatoria en los formularios de FIDIC y en el Código Civil de la Federación de Rusia. *Bulletin of Economic Justice of the Russian Federation*, 1, 111–144.

5. Breyer, W. (ed.) (2024). Derecho internacional de la construcción: una visión general. Londres: Informa Law from Routledge. DOI: 10.4324/9781315671376.
6. Funge, T. (2020). Garantías «out-of-pocket», ¿fuera de control? *International Construction Law Review*, 4.
7. Gurina, V.A. (2016). Sobre la elección del derecho aplicable a los contratos internacionales de construcción. *Theory and Practice of Modern Legal Science*, 3, 80–83.
8. Jenkins, J. (2021). Derecho del arbitraje internacional de la construcción. 3.^a ed. USA: Wolters Kluwer.
9. Klishas, A.A. (2018). El Estado social: sobre la formulación del problema. *Law and Management. XXI Century*, 1(46), 32–42. DOI: 10.24833/2073-8420-2018-1-46-32-42. EDN: XTXHYL.
10. Klee, L. (2018). Derecho internacional de los contratos de construcción. Praga: John Wiley & Sons.
11. Kremnev, P.P. (2021). Principios y normas universalmente reconocidos de *jus cogens* y obligaciones *erga omnes*: naturaleza jurídica y jerarquía en el sistema jurídico ruso. *Bulletin of Saint Petersburg University. Law*, 12(3), 783–802. DOI: 10.21638/spbu14.2021.318. EDN: LRQQZF.
12. Lavrenyak, I.V. (2023). Contratos EPC/M y contratos de construcción: un análisis jurídico comparado de la legislación internacional y rusa. *Education and Law*, 3, 75–79. DOI: 10.24412/2076-1503-2023-3-75-79. EDN: QGVBYR.
13. Lyapustina, N.A. & Rybka, O.S. (2024). Perspectivas de aplicación de las disposiciones sobre indemnización de pérdidas patrimoniales, consagradas en el FIDIC Silver Book, en el ámbito de los contratos de construcción en Rusia. *Legal Studies*, 6, 1–14. DOI: 10.25136/2409-7136.2024.6.70982. EDN: KVGVKK.
14. Mahasneh, N. (2024). Responsabilidad solidaria en la intersección entre el derecho nacional e internacional y las condiciones de contrato

FIDIC. Uniform Law Review, 29(3), 412–428. DOI: 10.1093/ulr/unaeo39. EDN: NQELKD.

15. Min, X. (2024). Métodos de traducción de la voz pasiva en la traducción inglés-chino de contratos internacionales de ingeniería: a propósito de las FIDIC Conditions of Contract for Construction. *Modern Linguistics*, 12(5), 2713–2718. DOI: 10.12677/ml.2024.125384.
16. Murodzhonova, M.M. & Imamova, D.I. (2023). El concepto de contrato internacional de construcción. *Bulletin of Legal Sciences*, 7(2), 61–69. DOI: 10.51788/tsul.rols.2023.7.2./VJGM1988. EDN: VLEJJY.
17. Savenkov, A.N. (2017). Cuestiones de la política penal del Estado. *Legal Journal*, 1, 163–171.
18. Sulimov, N.Yu. (2024). Comparación de los enfoques de resolución de controversias en proyectos de construcción entre clientes y contratistas en Rusia y Bielorrusia mediante el uso de FIDIC. *Law and Power*, 1, 112–117.
19. Varavenko, V.E. (2012). Perspectivas de aplicación de los contratos tipo de la International Federation of Consulting Engineers (FIDIC) en la práctica de la contratación pública en Rusia. *International Public and Private Law*, 1, 10–13.
20. Varavenko, V.E. & Niyazova, M.V. (2022). Análisis económico-jurídico de los instrumentos para adaptar los contratos tipo FIDIC al derecho ruso. *Territory of New Opportunities. Bulletin of Vladivostok State University*, 14(4), 35–50. DOI: 10.24866/VVSU/2949-1258/2022-4/035-050. EDN: YJXKOV.
21. Verdier, P.H. & Versteeg, M. (2015). El derecho internacional en los sistemas jurídicos nacionales: una investigación empírica. *American Journal of International Law*, 109(3), 514–533.
22. Zhadan, V.N. (2016). Sobre la interacción y la cooperación de Rusia con las organizaciones internacionales. *Current Problems of Humanities and Natural Sciences*, 3–3, 33–37.

23. Zhukov, M. & Silchenko, V. (2020). El contrato conforme al FIDIC Silver Book: un caso de la práctica del arbitraje internacional. Lex Torre.

CAPITULO 9. Dimensiones socio-institucionales de la coerción económica en los megaproyectos de construcción internacionales

DOI: 10.64457/icl.es.ch9

El capítulo sintetiza los mecanismos de coerción que impactan los contratos internacionales de construcción e infraestructura a gran escala. Mediante el análisis comparativo de los formularios estándar FIDIC, tratados bilaterales de inversión y seis laudos arbitrales (Unionmatex v. Turkmenistán; Jan de Nul v. Egipto; L.E.S.I./ASTALDI v. Argelia; Muhammet Çap v. Turkmenistán; Salini v. Marruecos; COMMISA v. PEP) se identifican presiones económicas, administrativas, jurídicas y políticas que desequilibran la asignación de riesgos. La estructura avanza desde la selección de casos y su tipología hacia la síntesis doctrinal y recomendaciones prácticas. Se concluye con cláusulas protectoras armonizadas, mayor ejecutoriedad arbitral y estándares multilaterales que refuerzan la equidad contractual.

La configuración multipolar del orden mundial contemporáneo y el creciente régimen de sanciones han complejizado de manera radical la arquitectura de los contratos internacionales de construcción: estos rebasan con mucho la técnica y la comercialidad, articulando dimensiones político-jurídicas, económicas y administrativas. Ello se manifiesta con claridad en la práctica de los participantes rusos en proyectos transfronterizos, para quienes la elección de la jurisdicción y de la cláusula compromisoria conduce no pocas veces a procedimientos en Londres—como lo ilustra el asunto núm. A56-111059/2024, en el que un tribunal nacional declinó conocer del litigio por la sujeción contractual al derecho y foro ingleses. En este contexto, la atención investigadora se desplaza a la cuestión del “coercion”: su tipología en grandes proyectos de construcción e infraestructura y el instrumental para mitigar los riesgos de injerencias desleales.

En la doctrina del derecho internacional, la coerción se considera una de las amenazas centrales para la estabilidad del orden jurídico, pues conduce a la infracción de normas y de los derechos de las partes y adopta formas diversas—desde la presión económica y las restricciones de acceso a recursos hasta la amenaza del uso de la fuerza (Lukashuk, 2004). Conclusiones comparables ofrece la doctrina extranjera, que subraya la necesidad de perfeccionar las normas y asegurar su ejecución efectiva para proteger los intereses de los participantes en proyectos transnacionales (Kolb, 2017). Las sanciones, como instrumento de derecho público, operan a la vez como mecanismo de direccionamiento del orden jurídico internacional y como campo de intereses en conflicto; su aplicación ambivalente puede convertirse en palanca de presión sobre contrapartes, incluso forzando la revisión o terminación de relaciones contractuales (Rusinova, 2017). En la agenda comparada contemporánea, la presión económica y de otra índole aparece como factor de desbalance en la distribución del riesgo, lo que compromete la justicia relacional y señala la necesidad de instrumentos jurídicos uniformes de protección frente a injerencias indebidas (Milanovic, 2023). Las organizaciones internacionales y los sistemas arbitrales están llamados a contener abusos y asegurar una resolución equitativa de controversias, lo que exige estándares eficaces que impidan el uso incorrecto de la coerción (Helal, 2019).

El debate científico ruso en materia de contratación internacional de construcción ya ofrece coordenadas básicas tanto sobre exigencias normativas a las cláusulas contractuales como sobre aspectos procesales de la resolución de disputas en arbitraje comercial internacional (Anosov, 2024; Sapozhnikova & Khusainova, 2021). Ocupa un lugar destacado la adaptación de los contratos tipo de la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC) al derecho nacional: el análisis comparado revela su potencial como herramientas de contención de presiones desleales, siempre que se localicen adecuadamente (Varavenko, 2021). En un marco teórico amplio, el desarrollo del mundo multipolar incide en el contenido y los mecanismos de los acuerdos internacionales, incluidos los contratos de construcción, como muestran los estudios sobre las bases jurídicas y los problemas del nuevo arreglo multipolar (Lisitsin-Svetlanov, 2024).

La práctica arbitral expone formas y mecanismos clave de presión. En *Dirk Herzig as Insolvency Administrator over the Assets of Unionmatex Industrieanlagen GmbH v. Turkmenistan* (ICSID Case No. ARB/18/35) se describieron exigencias de ejecución de trabajos adicionales sin garantías de financiación y otras medidas discriminatorias que condujeron a la insolvencia del contratista; aquí se manifestó una coerción económica indirecta mediante la imposición de costos bajo un defecto de financiación y de gestión. En *Jan de Nul N.V. and Dredging International N.V. v. Arab Republic of Egypt* (ICSID Case No. ARB/04/13), la insuficiente revelación de datos de partida sobre la composición y el volumen de los suelos desplazó el riesgo al ejecutor; aunque no se acreditó dolo fraudulento, se evidenció un efecto latente de presión por asimetría informativa. El caso *L.E.S.I. S.p.A. and ASTALDI S.p.A. v. République Algérienne Démocratique et Populaire* (ICSID Case No. ARB/05/3) reflejó coerción político-administrativa: medidas de emergencia estatales, complejidad financiera y exigencias de seguridad forzaron de facto al contratista a continuar el proyecto en un entorno adverso; lagunas en la asignación de riesgos de fuerza mayor incrementaron la vulnerabilidad de la parte privada. En *Muhammet Çap & Sehil İnşaat Endüstri ve Ticaret Ltd. Şti. v. Turkmenistan* (ICSID Case No. ARB/12/6), la combinación de multas arbitrarias, restricciones a la salida de equipos, imposición de trabajos no remunerados e intervenciones de órganos coercitivos ilustra la coerción estatal directa, agravada por el conflicto de roles del Estado como comitente y regulador. La decisión en *Salini Costruttori S.p.A. and Italstrade S.p.A. v. Kingdom of Morocco* (ICSID Case No. ARB/00/4) confirió a los contratos de construcción estatus de inversión al cumplirse el “test de Salini”, ampliando el perímetro de protección frente a cambios unilaterales del poder adjudicador público. Finalmente, en *COMMISA v. Pemex* (ICC Case No. 13613/CCO/JRF), una “resolución administrativa” unilateral y la posterior anulación del laudo en sede nacional quedaron contrapesadas por el reconocimiento y la ejecución del laudo por tribunales de Estados Unidos, evidenciando los límites de las prerrogativas público-administrativas del comitente estatal ante el deber internacional de buena fe y el convenio arbitral.

En conjunto, esta práctica permite tipologizar la coerción indebida en contratos internacionales de construcción: presión económica (p. ej., negativa de pago; imposición de trabajos adicionales sin compensación), medidas administrativas (dilación de procedimientos

autorizatorios; condiciones discriminatorias; resolución unilateral), colisiones jurídicas (anulación o bloqueo de la ejecución de laudos bajo la invocación del “orden público”), y factores políticos (inestabilidad regional; riesgos externos que exigen sustituciones tecnológicas no indemnizadas). El denominador común es la insuficiente reglamentación de mecanismos preventivos de tutela y el déficit de procedimientos expeditos de arreglo, especialmente en la interacción con sujetos estatales.

Desde la perspectiva histórico-teórica se consolida la naturaleza singular de la responsabilidad internacional. Las concepciones nihilistas que negaban la responsabilidad de los Estados ante otros sujetos fueron superadas con la evolución de la doctrina y la práctica; prevaleció la idea de la responsabilidad como atributo inmanente del derecho, sin el cual el orden jurídico pierde sentido. Los enfoques tempranos, próximos a la lógica civil de la reparación del daño, cedieron gradualmente paso a una visión más amplia que comprende la restauración del orden jurídico y la prevención junto con los componentes materiales (Pradier-Fodéré & Pradier-Fodéré, 1906; Evans, 2014; Martens, 2008). El resultado de décadas de codificación—las “*Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts*” (Res. 56/83 de la AGNU, 12.12.2001)—confirmó el carácter *sui generis* del instituto y la necesidad de un enfoque integral que atienda la especificidad del poder público, la horizontalidad de las relaciones interestatales y la ausencia de un aparato centralizado de ejecución (Gasanov & Shalyagin, 2012; Keshner, 2016; Bazylev, 1985; Ivanov & Ivanov, 2006; Lazarev, 2005).

Como instrumento del derecho internacional, las sanciones poseen carácter obligatorio, asegurado por la coerción colectiva y marcos multilaterales (Rusinova, 2017). Su naturaleza público-jurídica implica que los Estados y las organizaciones internacionales son los iniciadores y titulares de la potestad coactiva, y que la vigencia normativa ha de ser formalmente definida y accesible. En proyectos de infraestructura, el régimen sancionatorio incide en el acceso a materiales y equipos y en las cadenas de suministro y financiación, reflejándose directamente en el perfil de riesgo y en la estabilidad del contrato. En este ámbito, las sanciones son no solo represivas, sino también asegurativas: sostienen el cumplimiento de obligaciones internacionales y el equilibrio de intereses de las partes (Tupchienko, 2024).

A falta de un “ejecutor” supranacional, el arbitraje ocupa un lugar central. El efecto del Convenio de Nueva York, de los tratados de inversión y de reformas procesales se traduce en mayor previsibilidad de la ejecución de laudos; con todo, persisten—en especial frente a partes estatales—retos ligados a inmunidades y a la noción de orden público (Orlov & Yarkov, 2017; Galenskaya, 2010). Ello impulsa el reforzamiento de los mecanismos contractuales: cláusulas arbitrales precisas, extensión de la obligatoriedad para poderes adjudicadores públicos y acuerdos previos sobre “hojas de ruta” procesales para la ejecución.

Una herramienta práctica clave de mitigación de riesgos son las Condiciones Generales FIDIC. Su estructura distribuye con detalle los riesgos, introduce escalonamiento de notificaciones y cambios y establece medios secuenciales de solución de controversias. Frente a presiones económicas y administrativas, los procedimientos transparentes de ajuste de cronogramas y precios, junto con notificaciones documentadas y plazos preclusivos (“time-bar”), minimizan márgenes interpretativos sobre facultades de las partes y sobre la imposición de trabajos no remunerados. La doctrina rusa y extranjera destaca la eficacia de estos mecanismos cuando se localizan correctamente: desde el análisis comparado entre EPC/EPCM y contrato de obra (Lavrenyak, 2023) hasta estudios específicos sobre la indemnización de pérdidas patrimoniales y la aplicabilidad de garantías “on-demand” y otros instrumentos de aseguramiento en la práctica rusa (Lyapustina & Rybka, 2024). La efectividad de los mecanismos previos al arbitraje se confirma además en trabajos sobre la ejecución de decisiones de los DAB/DAAB, que reclaman procedimientos fiables de ejecución e incluso proponen ajustes convencionales para proteger su eficacia (Dedezade, 2021; Anisi, 2021).

Dada la dinámica político-jurídica de los proyectos transfronterizos, también en el sector energético, aumentan las exigencias de coordinación entre objetivos públicos y privados. Ello se refleja en estudios nacionales sobre controversias de inversión y mecanismos de protección de inversiones extranjeras, que perfilan un modelo normativo orientado al equilibrio entre interés público y estabilidad de expectativas privadas (Lisitsin-Svetlanov, 2021; Matveev, 2022). En términos prácticos, tal modelo implica: (1) estipular contractualmente mecanismos de estabilización y compensación ante choques

sancionatorios y de fuerza mayor; (2) protocolos claros de revelación de datos de partida y de reasignación de riesgos en cambios de condiciones; y (3) obligatoriedad de procedimientos escalonados de resolución de disputas, incluidas decisiones ágiles del DAAB y arbitraje con una hoja de ruta de ejecución preconfigurada en jurisdicciones clave.

La conclusión, confirmada por la doctrina y la práctica arbitral, es que los riesgos de presión económica y administrativa pueden mitigarse priorizando procedimientos transparentes de modificación contractual, una documentación estricta de notificaciones y una distribución razonable de riesgos, todo ello anclado en las Condiciones FIDIC con Condiciones Particulares localizadas; este enfoque reduce la probabilidad de reasignaciones oportunistas de obligaciones y de la aparición de trabajos no remunerados (Lavrenyak, 2023; Lyapustina & Rybka, 2024; Dedezade, 2021; Anisi, 2021). Con todo, los riesgos jurídico-políticos no se eliminan solo con el instrumental contractual: se requieren acuerdos intergubernamentales y la armonización de garantías de derecho de inversiones que establezcan marcos reproducibles de conducta para los sujetos públicos y erijan barreras frente a la “resolución administrativa” y prácticas análogas que minan la buena fe contractual (Lisitsin-Svetlanov, 2021; Matveev, 2022).

En su conjunto, el panorama sugiere tres líneas de desarrollo: la unificación de normas de protección frente a la coerción en planos de soft y hard law con participación de organizaciones internacionales; el fortalecimiento institucional de mecanismos expeditos de solución de controversias con intervención de poderes adjudicadores estatales y la garantía de ejecutabilidad real de las decisiones; y la localización sistemática de las Condiciones FIDIC en los sistemas nacionales, atendiendo a límites público-jurídicos y a prioridades de infraestructura. La ejecución de este programa robustecerá la previsibilidad y la resiliencia de los proyectos internacionales de construcción, incrementará la confianza de los participantes y reducirá los costos de transacción.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias jurídicas internacionales.

Linea de investigacion correspondiente al capitulo 9: Coerción y responsabilidad internacional.

Los principales resultados de investigacion se han publicado en el siguiente articulo revisado por pares: Белкин, Д. С. Принуждение и международно-правовая ответственность в международном строительном контрактном праве / Д. С. Белкин // Международное право. – 2025. – № 2. – С. 63-83. – DOI 10.25136/2644-5514.2025.2.73857. – EDN VGGSEO. DOI: 10.25136/2644-5514.2025.2.73857 EDN: VGGSEO

Article URL:
https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=73857

Article PDF:
https://www.elibrary.ru/download/elibrary_82415592_42262399.pdf

Lista de referencias

1. Anisi, E. (2021). Otorgar ejecutabilidad a la decisión del DAAB de FIDIC mediante la enmienda de la Convención de Nueva York de 1958. *Journal of Legal Affairs and Dispute Resolution in Engineering and Construction*, 13(2), 06521001. DOI 10.1061/(ASCE)LA.1943-4170.0000465.
2. Anosov, Ya. A. (2024). Regulación normativa de disposiciones en contratos internacionales de construcción. *Ciencia Jurídica*, (1), 80–83.
3. Bazylev, B. T. (1985). Responsabilidad jurídica (cuestiones teóricas). Moscú.
4. Dedeza, T. (2021). Ejecución de decisiones DAB conforme a los formularios FIDIC. En J. Uff & R. Reynolds (Eds.), *Construction Arbitration and Alternative Dispute Resolution* (pp. 161–168). Informa Law (Routledge).
5. Evans, M. D. (Ed.). (2014). *Derecho internacional* (4.ª ed.). Oxford University Press.

6. Galenskaya, L. N. (2010). Regulación jurídica de las relaciones transnacionales de actores públicos no soberanos. En Tendencias principales del desarrollo del derecho internacional contemporáneo (pp. 119–136).
7. Gasanov, K. K., & Shalyagin, D. D. (Eds.). (2012). Derecho internacional (3.^a ed.). UNITY-DANA.
8. Helal, M. S. (2019). Sobre la coacción en el derecho internacional. *NYU Journal of International Law & Politics*, 52, 1–64.
9. Ivanov, A. A., & Ivanov, V. P. (2006). Infracciones y responsabilidad jurídica. Moscú.
10. Keshner, M. V. (2016). Derecho de la responsabilidad internacional: Manual. Prospekt.
11. Kolb, R. (2017). El derecho internacional de la responsabilidad del Estado: Una introducción. Edward Elgar Publishing.
12. Lavrenyak, I. V. (2023). Contratos EPC/M y contratos de construcción: análisis comparativo. *Educación y Derecho*, (3), 75–79. DOI 10.24412/2076-1503-2023-3-75-79.
13. Lazarev, V. V. (2005). Teoría general del derecho y del Estado. Yurist.
14. Lisitsyn-Svetlanov, A. G. (2021). Solución de controversias en proyectos de inversión. *Foro Jurídico Energético*, (2), 8–13. DOI 10.18572/2312-4350-2021-2-8-13.
15. Lisitsyn-Svetlanov, A. G. (2024). Fundamentos jurídicos del nuevo orden multipolar. En *Actas de las XXII Lecturas Científicas Internacionales Likhachev*.
16. Lukashuk, I. I. (2004). Derecho de la responsabilidad internacional. Volters Kluwer.
17. Lyapustina, N. A., & Rybka, O. S. (2024). Aplicación del FIDIC Silver Book en contratos rusos. *Estudios Jurídicos*, (6), 1–14. DOI 10.25136/2409-7136.2024.6.70982.

18. Martens, F. F. (2008). Derecho internacional contemporáneo de las naciones civilizadas (Vol. 1). Zertsalo.
19. Matveev, V. V. (2022). Tendencias en la protección jurídica de inversores extranjeros. *Revista de Legislación Extranjera y Derecho Comparado*, 18(1), 127–136. DOI 10.12737/jflcl.2022.017.
20. Milanovic, M. (2023). Reconsideración de la coacción en el derecho internacional. *American Journal of International Law*, 117(4), 601–650. DOI 10.1017/ajil.2023.40.
21. Orlov, V., & Yarkov, V. (2017). Nueva ley rusa de arbitraje. *Kazan University Law Review*, 2, 6–20.
22. Pradier-Fodéré, P., & Pradier-Fodéré, C. (1906). Tratado de derecho internacional público europeo y americano (Vol. 8). G. Pedone-Lauriel.
23. Rusinova, V. N. (2017). Obligaciones de derechos humanos de los Estados y listas de sanciones. *Justicia Internacional*, 1(21), 68–84. DOI 10.21128/2226-2059-2017-1-68-84.
24. Sapozhnikova, M. A., & Khusainova, M. R. (2021). Aspectos de la resolución de controversias en la construcción. En *Problemas actuales de la justicia* (pp. 86–91).
25. Tupchienko, V. A. (2024). *Problemas socioeconómicos actuales de Rusia bajo sanciones continuas* (2.ª ed.). Nauchny Konsultant.
26. Varavenko, V. E. (2021). Adaptación de los contratos FIDIC al derecho ruso. *Prospekt*. ISBN 978-5-392-35594-5.

CAPITULO 10. Infraestructura global y soberanía económica: Retos regulatorios y mecanismos arbitrales en la contratación constructiva transnacional

DOI: 10.64457/icl.es.ch10

El capítulo contrasta los tratados vinculantes (Convenios de Washington 1965 y de Nueva York 1958) con el marco soft-law formado por el Reglamento de Arbitraje UNCITRAL y las normas FIDIC 2017/2022. Los datos del CIADI y fallos de tribunales de India, Sudáfrica y Suiza confirman el carácter obligatorio de la DAAB. El arbitraje Nord Stream 2 y los sabotajes de 2022 evidencian tensiones de orden público y vulnerabilidad infraestructural. Mediante métodos comparativos y doctrinales se propone un modelo protector tridimensional: incorporación inmediata de las Reglas Aceleradas ICC, reconocimiento medio-plazo del contrato de construcción internacional como inversión per se y, a largo plazo, una ley modelo BRICS/UNCITRAL. La propuesta refuerza la previsibilidad jurídica y la coherencia normativa.

Los proyectos internacionales de construcción están inevitablemente vinculados al cruce de diferentes sistemas jurídicos y normas del derecho internacional. La regulación jurídica de estos contratos depende de las fuentes del derecho contractual en la jurisdicción correspondiente, así como de la vigencia de las normas de *jus cogens* del derecho internacional, cuyo incumplimiento es inadmisible. Por ejemplo, las normas imperativas como la prohibición del genocidio o la esclavitud son de cumplimiento obligatorio para todos los Estados, y cualquier contrato contrario a ellas es nulo. Sin embargo, su influencia sobre contratos comerciales ordinarios es indirecta, al establecer límites a la autonomía de la voluntad de las partes y prohibir acuerdos que vulneren el orden público internacional.

Las distintas tradiciones jurídicas —anglosajona (basada en precedentes), continental (codificada), latinoamericana (con predominio del derecho público) e israelí (mixta)— presentan diferencias relevantes en cuanto a fuentes del derecho contractual y mecanismos de protección aplicables en los contratos internacionales de construcción. A continuación, se presentan cuatro versiones localizadas del análisis del capítulo 10 de la monografía “Derecho Internacional de los Contratos de Construcción” —“El derecho de los tratados en los contratos internacionales de construcción: desafíos jurídicos y mecanismos de protección”. Cada versión toma en cuenta:

(1) las fuentes de las obligaciones y las normas imperativas internacionales;

- (2) la aplicación práctica de los estándares FIDIC;
- (3) los mecanismos de defensa disponibles ante incumplimientos contractuales (arbitraje internacional, ISDS, recursos judiciales nacionales, elección de foro);
- (4) los fundamentos doctrinales para reconocer la fuerza normativa de los tratados en el sector de la construcción;
- (5) el tratamiento jurídico de las sanciones, la fuerza mayor, los casos de hardship y la modificación de obligaciones contractuales;
- (6) el rol del Estado como contratante, financiador, regulador y parte demandada;
- (7) los criterios de interpretación contractual (diferencias entre los estilos civilista y anglosajón).

Fuentes del derecho contractual y *jus cogens*. En el common law anglosajón (Inglaterra y Estados Unidos), el derecho de contratos se nutre principalmente de precedentes judiciales y estatutos específicos, no de un código civil integral. La autonomía de la voluntad es amplia pero limitada por el orden público y la ilicitud. Las normas imperativas del derecho internacional (*jus cogens*) no forman parte directa de la dogmática contractual interna, pero funcionan como límites externos: ningún contrato que contradiga dichas normas (p. ej., prohibición de corrupción o esclavitud) será ejecutado por los tribunales, por afectar el orden público (Shelton, 2011). Los acuerdos que exijan actos ilegales o vulneren derechos humanos son nulos. Fuera de esos límites, las partes pueden distribuir riesgos libremente y los tribunales tienden a hacer cumplir lo pactado. El common law ha desarrollado la frustration y la illegality para eventos sobrevenidos extremos o contingencias ilícitas (Sloss, 2009). No existe una doctrina general de hardship por vía codificada: sin cláusula, se espera el cumplimiento; la frustration opera sólo excepcionalmente. En EE. UU., los tratados autoejecutables o implementados pueden integrar la “supreme Law of the Land” (art. VI Const.), pero en la práctica pocas normas internacionales rigen contratos de construcción privados salvo incorporación expresa. En Inglaterra (dualismo), los tratados requieren ley parlamentaria; el Convenio CIADI fue implementado por la Arbitration (International Investment Disputes) Act 1966

(Sloss, 2009). La Convención de Viena obliga a los Estados, no a los particulares, salvo incorporación legislativa de estándares internacionales (Shelton, 2011).

Aplicación de FIDIC. Las condiciones FIDIC se reconocen ampliamente en jurisdicciones de common law como estándares internacionales preeminentes para grandes proyectos de infraestructura (Seppälä, 2023). Los tribunales hacen cumplir las cláusulas FIDIC salvo conflicto con normas imperativas locales; la figura del Ingeniero y el DAAB, así como los time bars, son mecanismos contractuales válidos, con ejecutabilidad según el derecho aplicable (Seppälä, 2024).

Mecanismos de protección (foros y remedios). La práctica privilegia el arbitraje; Londres y Nueva York son sedes líderes. El Convenio de Nueva York de 1958 asegura el reconocimiento con defensas limitadas, incluido el orden público (Sloss, 2009; Shelton, 2011). Frente al Estado contratante, ISDS y el CIADI permiten arbitraje directo; el art. 54 exige reconocimiento del laudo como sentencia definitiva, sin revisión de fondo por tribunales internos (Sloss, 2009). Los DAAB proporcionan tutela interina hasta el laudo final (Seppälä, 2024).

Base doctrinal para el reconocimiento de tratados. El common law distingue entre derecho internacional y doméstico. En el Reino Unido los tratados requieren implementación; en EE. UU. algunos son autoejecutables, pero inciden en la contratación de construcción principalmente por incorporación contractual. Los instrumentos de soft law (UNIDROIT, reglas CCI) obligan sólo por elección. Los tratados comerciales y de inversión conforman un trasfondo de transparencia y protección que robustece la contratación y el acceso transnacional a remedios (Sloss, 2009; Shelton, 2011).

Sanciones, fuerza mayor, hardship. No existe una doctrina general de hardship; la frustration/impracticability excusa el cumplimiento sólo ante umbrales altos. La fuerza mayor es contractual; la ilegalidad sobrevenida (p. ej., sanciones) puede extinguir obligaciones si no hay cláusula (Sloss, 2009; Shelton, 2011). Las redacciones FIDIC sobre fuerza mayor/hardship se aplican conforme a lo pactado (Seppälä, 2023).

Rol del Estado. El Estado, como contratante, se somete al derecho contractual general con inmunidad restringida en actos comerciales y cuando consiente jurisdicción o arbitraje. Suele pactar cláusulas especiales (cambios, terminación por conveniencia). Actos regulatorios que tornen ilícita la ejecución pueden analizarse como fuerza mayor/frustration. Infracciones estatales frente a inversionistas permiten reclamos bajo tratados, en paralelo a acciones contractuales (Sloss, 2009).

Interpretación (common law vs civil law). La interpretación se centra en el texto y su contexto comercial; la parol evidence limita el uso de prueba extrínseca. No existe un deber general de buena fe como en muchos códigos civiles; la implicación de términos es excepcional. La terminología técnica FIDIC se interpreta según el uso sectorial; el derecho imperativo local prevalece en caso de conflicto (Shelton, 2011; Seppälä, 2023).

Fuentes del derecho contractual y normas imperativas (*jus cogens*). En la región, de tradición civilista, el contrato se rige por códigos civiles y de comercio, mientras el derecho administrativo incide decisivamente en la obra pública. Se distingue entre contratos privados y contratos administrativos, éstos últimos sometidos a reglas especiales de interés público. Las fuentes centrales son las constituciones (orden público económico, función social del contrato, primacía del interés público), los códigos civiles locales y, tratándose de contratos estatales, las leyes de contratación pública. México, Colombia o Perú establecen procedimientos y cláusulas obligatorias que prevalecen sobre la autonomía de la voluntad. La impronta francesa incorporó la potestad de modificación y rescisión unilateral por interés público, con correlativa indemnización. Muchas constituciones confieren a los tratados rango supralegal, y algunas —como Argentina— jerarquía constitucional a ciertos instrumentos de derechos humanos; así, el *jus cogens* penetra directamente al orden interno. Contratos que impliquen violaciones graves (trabajo forzoso, daño ambiental severo) resultan inválidos por mandatos constitucionales e internacionales. En el arbitraje de inversiones, el orden público transnacional opera frente a corrupción o fraude, con efectos en anulación/ejecución de laudos (Calvo, 1868). La Doctrina Calvo —resolver localmente sin protección diplomática— impregnó constituciones y leyes, atenuada hoy por los APPRI y el ISDS, aunque subsiste la preferencia por soluciones locales (Calvo, 1868).

Especificidad FIDIC. Los formularios FIDIC se han difundido como estándares internacionales. Tradicionalmente regían pliegos locales, pero los multilaterales impulsan FIDIC en grandes infraestructuras financiadas. La adopción de Red/Yellow/Silver Book exige adaptar el rol neutral del Ingeniero y los DAB/DAAB con decisiones vinculantes provisionales, usualmente reconducidas a arbitraje internacional. El ajuste terminológico y la compatibilidad con límites de derecho público (techos a variaciones; terminación por conveniencia) son imprescindibles.

Mecanismos de protección. La región combina jurisdicción interna (cautelares, procesos abreviados) con arbitraje comercial —a menudo obligatorio en contratación pública—; la Convención de Nueva York 1958 y la de Panamá 1975 facilitan el reconocimiento. ISDS se mantiene para concesiones/APP pese a episodios de denuncia del CIADI. Persisten vías contencioso-administrativas contra actos unilaterales.

Fundamentos doctrinales. Predomina un monismo moderado: tratados integran el derecho interno (bloque de constitucionalidad) y pueden aplicarse directamente (p. ej. consulta previa). Las cláusulas arbitrales estatales valen como renuncia válida; la ecuación económico-financiera se alinea con estándares internacionales de trato.

Sanciones, fuerza mayor, imprevisión. La teoría de la imprevisión (hardship) autoriza adaptar o resolver cuando hechos extraordinarios e imprevisibles rompen la equivalencia; la fuerza mayor libera de responsabilidad y habilita prórrogas. Las sanciones internacionales se tratan como imposibilidad sobrevenida o motivo de adaptación; los contratos incorporan cláusulas de sanciones y suspensión. Las variaciones en obra pública proceden hasta porcentajes legales con ajustes de plazo y precio.

Rol del Estado. La Administración dispone de prerrogativas exorbitantes (*ius variandi/rescindendi*) pero debe restablecer la ecuación; estatutos APP (México, Chile, Brasil) introducen garantías (arbitraje, juntas técnicas, seguros). La inmunidad de ejecución protege bienes públicos esenciales; la ejecución se dirige a activos comerciales o al presupuesto.

Interpretación. Prima la intención común, la buena fe objetiva y la causa/finalidad; se admiten medios extrínsecos; el derecho supletorio integra lagunas. La meta es conservar el contrato y equilibrarlo, evitando resultados contrarios a la buena fe.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 10: Derecho de los tratados internacionales.

Lista de referencias

1. Anisi, E., & Darabpour, M. (2021). Otorgar fuerza ejecutiva al DAB de FIDIC. *Journal of Legal Affairs and Dispute Resolution in Engineering and Construction*, 13(2).
2. Bakhnovskiy, A. V. (2018). El tratado internacional como fuente del derecho internacional privado. *Teoriya i Praktika Obshchestvennogo Razvitiya*, (6), 91–94.
3. Boldyrev, O. Y., & Chikhladze, L. T. (2022). Soberanía económica del Estado. *Antinomii*, 22(4).
4. Verdier, P.-H., & Versteeg, M. (2015). El derecho internacional en sistemas jurídicos nacionales. *American Journal of International Law*, 109(3), 514–533.
5. De Decker, Z. Z. (2021). Relación entre el derecho de la UE y el derecho internacional de inversiones: Lecciones del Nord Stream 2. Tesis, Ghent University.
6. Seppälä, C. R. (2023). El contrato FIDIC Red Book: Comentario internacional. Kluwer Law International. ISBN 978-9403520605.
7. Seppälä, C. R. (2024). Propuesta de ejecución de acuerdos y decisiones DAAB. *International Construction Law Review*, 41(1), 106–115.

8. Sloss, D. (Ed.). (2009). *El papel de los tribunales internos en la ejecución de tratados*. Cambridge University Press.
9. Thi Hoa, N. (2022). Si la decisión del DAB de FIDIC es laudo o acuerdo mediado. *Journal of Legal Affairs and Dispute Resolution in Engineering and Construction*, 14(4).
10. Topornina, B. N., Baturin, Y. M., & Orekhova, R. G. (1994). *Constitución de la Federación de Rusia: Comentario*.
11. Fanou, M. (2020). ICS del CETA y autonomía del derecho de la UE. *Cambridge Yearbook of European Legal Studies*, 22, 106–132.
12. Ferdross, A. (1959). *Derecho internacional*. Izdatel'stvo Inostrannoi Literatury.
13. Shelton, D. (Ed.). (2011). *Derecho internacional y sistemas jurídicos internos*. Oxford University Press.
14. Roberts, A., et al. (Eds.). (2018). *Derecho internacional comparado*. Oxford University Press.
15. Yakubov, I. Kh. (2023). Sabotaje del Nord Stream. *Postsovetskie Issledovaniya*, 6(1), 20–29.

CAPITULO 11. Infraestructuras estratégicas y gobernanza jurídica global: Interacciones socio-institucionales en contratos de construcción transfronterizos

DOI: 10.64457/icl.es.ch11

Los contratos de construcción transfronteriza configuran la influencia diplomática en un orden multipolar.

El estudio compara la CISG 1980, los Principios UNIDROIT, los modelos FIDIC y la FCPA.

Detecta conflictos de ley y vacíos jurisdiccionales.

La estandarización y el apoyo consular reducen la incertidumbre.

Diez mecanismos diplomáticos refuerzan la confianza de los inversores.

Los contratos de infraestructura transfronteriza moldean cada vez más la influencia diplomática en un orden multipolar emergente. El capítulo aplica un análisis jurídico comparado de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 (CISG), los Principios UNIDROIT, los formularios estándar de FIDIC y la Ley estadounidense contra Prácticas Corruptas en el Extranjero (FCPA). Se identifican conflictos de leyes, ambigüedades jurisdiccionales y riesgos reputacionales, demostrando cómo la estandarización contractual y el apoyo consular sostenido los mitigan. Se sintetizan diez mecanismos diplomáticos pragmáticos —desde la coordinación con el Nuevo Banco de Desarrollo de los BRICS hasta la creación de una marca global de infraestructura— dirigidos a reforzar la previsibilidad y la confianza de los inversores. Al integrar la doctrina contractual con el derecho de relaciones exteriores, el estudio evidencia que la diplomacia, la práctica arbitral y los marcos de cumplimiento conjuntos reducen la incertidumbre jurídica y catalizan la cooperación.

En el contexto de un mundo multipolar en gestación, los proyectos internacionales de construcción adquieren un significado estratégico al influir sustancialmente tanto en el desarrollo económico de los Estados como en el fortalecimiento de sus relaciones diplomáticas. La ejecución de grandes proyectos de infraestructura —oleoductos, gasoductos, puertos, redes de transporte, instalaciones energéticas— es realizada predominantemente por empresas constructoras transnacionales, lo que afecta inevitablemente los intereses de varios Estados y requiere coordinación en el plano del derecho internacional.

El derecho internacional actúa como instrumento clave en la regulación de los contratos de construcción transfronterizos, proporcionando la base jurídica para la interacción entre Estados y empresas transnacionales. Un estudio de Ya. A. Anósov (2022) demuestra que los procesos de integración en el marco de la UEEA contribuyen a mejorar la regulación jurídica de los contratos internacionales de construcción, lo cual es de gran importancia para los proyectos transfronterizos actuales. Además, la investigación de D.

I. Imamova (2023) confirma que el concepto de “contrato internacional de construcción” sigue insuficientemente definido en la legislación, lo que genera dificultades en la resolución de disputas y exige una mayor mejora de los mecanismos legales en este ámbito. En el contexto de la construcción de un mundo multipolar, aumenta la necesidad de armonizar las normas y estándares en el ámbito de la construcción, lo que favorece la armonización de las relaciones internacionales y la reducción de la incertidumbre jurídica.

Los acuerdos internacionales, como la Convención de Viena de 1980 (CISG) y los Principios UNIDROIT sobre Contratos Comerciales Internacionales, desempeñan un papel decisivo en la formación de una infraestructura jurídica global para regular los contratos internacionales de construcción. Estos instrumentos buscan establecer estándares universales en materia de comercio transfronterizo y relaciones contractuales, lo que facilita la celebración de contratos entre partes de diferentes jurisdicciones. La importancia de estos documentos radica en su capacidad de adaptarse a las condiciones dinámicas del mercado internacional de la construcción, garantizando la actualidad y flexibilidad de la regulación jurídica. Además, dichos acuerdos contribuyen no solo a la armonización de las normas jurídicas, sino también a reducir significativamente la incertidumbre jurídica al celebrar contratos de construcción entre partes de distintos Estados. La estandarización de las disposiciones sobre los derechos y obligaciones de las partes, los requisitos procesales y las consecuencias de los incumplimientos contractuales minimiza los conflictos potenciales, asegura la previsibilidad en la ejecución de los contratos y refuerza la confianza entre los participantes de proyectos internacionales de construcción. Como señala V. N. Zhadán en su estudio, tales acuerdos reducen la probabilidad de divergencias a nivel de los órganos estatales y fomentan el entendimiento mutuo entre los países, lo que a su vez promueve el desarrollo de la cooperación internacional en la construcción y el fortalecimiento de relaciones interestatales estables. Cabe destacar que un aspecto importante de estos instrumentos internacionales es su impacto en las relaciones diplomáticas entre Estados, ya que crean una base jurídica para la resolución de posibles disputas, incluidas aquellas relacionadas con proyectos de construcción transfronterizos.

A pesar de la abundancia de estudios dedicados al derecho de las relaciones exteriores como rama del derecho internacional (incluyendo sus subramas de derecho diplomático y consular), sigue siendo vigente la necesidad de profundizar en su influencia en los aspectos prácticos de las relaciones económicas internacionales. En el contexto de la ejecución de proyectos de construcción transfronterizos, cobra mayor relevancia el papel de los mecanismos diplomáticos y consulares destinados a garantizar la protección de los derechos de los ciudadanos y entidades fuera de sus países. Tales medidas revisten especial importancia para minimizar riesgos y prevenir posibles conflictos en el entorno jurídico internacional.

La tesis de G. H. Y. Al-Faki expone detalladamente los mecanismos para fortalecer el entendimiento mutuo entre Estados mediante la protección diplomática y la asistencia consular en la defensa de los derechos de los ciudadanos en el extranjero. La protección diplomática y el auxilio consular contribuyen a aumentar la responsabilidad de los Estados receptores frente a los inversores y contratistas extranjeros, favoreciendo un entorno propicio para los negocios transfronterizos. El estudio de Al-Faki subraya que las medidas diplomáticas pueden mejorar significativamente la interacción entre las partes de contratos internacionales, incidiendo en las condiciones jurídicas y económicas de su ejecución. El autor concluye que las medidas diplomáticas y consulares, como parte de un sistema jurídico internacional integral, tienen el potencial de fortalecer las relaciones diplomáticas entre países. El uso efectivo de estas medidas en el contexto de la construcción transfronteriza no solo permitirá proteger los derechos de los participantes, sino también mantener relaciones internacionales estables y previsibles, lo cual es un factor importante para regular los contratos de construcción entre Estados.

Asimismo, las investigaciones de H. Besaïso muestran que los árbitros internacionales prestan considerable atención tanto a las cláusulas contractuales como a las normas comerciales, lo que evidencia la necesidad de un enfoque integral en la resolución de disputas en la construcción internacional. Como correctamente señala J. Fitzmaurice, tales enfoques fortalecen la estabilidad jurídica y protegen los intereses de todas las partes. La importancia de los mecanismos arbitrales también se examina en la investigación de J. Jenkins, que destaca el papel del arbitraje como método principal de resolución de disputas en proyectos internacionales de construcción.

Adicionalmente, según la Asociación Internacional de Abogados (IBA), las normas de cumplimiento (compliance) crean una base para aumentar la confianza y la transparencia entre las partes contractuales, lo cual es especialmente importante en grandes proyectos de infraestructura.

En el clima actual de tensiones políticas internacionales, las instituciones diplomáticas y consulares rusas adquieren cada vez más relevancia, ya que proporcionan protección jurídica a los ciudadanos y organizaciones involucrados en contratos de construcción transfronterizos y salvaguardan los intereses nacionales de Rusia. Las tendencias recientes en el derecho diplomático —como la creciente estandarización y codificación de normas— confirman la necesidad de reforzar los mecanismos diplomáticos en la regulación de proyectos transfronterizos. Es ilustrativo que A. Kh. Abashidze, en su manual, concede gran importancia a la codificación de normas diplomáticas. La evolución histórica de los fundamentos jurídicos de las relaciones exteriores, desde el Reglamento de Viena de 1815 hasta las Convenciones de Viena de 1961, 1963 y 1975, confirma la necesidad de seguir codificando dichas normas. Estos instrumentos establecieron una base jurídica sólida para la protección diplomática y consular de los participantes en proyectos transfronterizos, mejorando significativamente la cooperación entre Estados.

La regulación de los contratos de construcción transfronterizos a través de mecanismos diplomáticos y consulares requiere una coordinación clara en todos los niveles. La experiencia demuestra que la eficacia de tales mecanismos está directamente ligada a la codificación del estatus jurídico de las instituciones consulares y diplomáticas. Así lo confirman investigadores que destacan la importancia del apoyo diplomático para crear condiciones favorables a la cooperación internacional.

La comprensión del rol de los órganos estatales y funcionarios en la ejecución de contratos internacionales también desempeña un papel clave. Como afirma acertadamente V. A. Zorin, la clara delimitación de responsabilidades entre los actores del proceso diplomático contribuye a aumentar la eficacia de la interacción entre los países participantes en proyectos transfronterizos. Esto permite minimizar conflictos jurídicos y fortalecer la confianza mutua, algo especialmente importante en el contexto de iniciativas globales de infraestructura.

En el marco de la regulación jurídica de los contratos de construcción transfronterizos, la protección de la soberanía estatal y de los intereses nacionales reviste especial importancia para Rusia. La investigación de I. Yerniyázov (2023) demuestra que la sinergia entre los contratos internacionales de construcción y los tratados de inversión contribuye a armonizar los intereses comerciales y estatales, lo cual es un aspecto crucial de la estrategia exterior contemporánea. Esto está directamente relacionado con la necesidad de apoyo y acompañamiento diplomático de proyectos de construcción transfronterizos, que no solo son emprendimientos comerciales sino también instrumentos para reforzar la seguridad nacional y el prestigio del país en la arena internacional. La cooperación exitosa de los órganos estatales con sujetos de derecho internacional es un factor clave para la ejecución efectiva de tales contratos, que a menudo requieren un trabajo coordinado no solo a nivel interno, sino también a nivel interestatal, implicando una estrecha coordinación con diversas organizaciones internacionales e incluso con actores no siempre amistosos. Esta conclusión es respaldada por V. N. Zhadán, quien escribe que para garantizar la estabilidad de las relaciones internacionales y proteger los intereses nacionales, Rusia debe colaborar activamente con las organizaciones internacionales europeas a pesar de los problemas y contradicciones existentes (Zhadán, 2016).

La soberanía estatal exige el control sobre las relaciones económicas exteriores, incluyendo los proyectos de infraestructura, que con frecuencia atraen a inversores y contratistas extranjeros. La realización de tales proyectos implica no solo un acompañamiento jurídico, sino también una coordinación diplomática para proteger los intereses de las empresas rusas en el extranjero y garantizar su seguridad jurídica. Esta conclusión es corroborada por V. A. Nikonov, quien señala que el mantenimiento de la soberanía nacional y la protección de los intereses económicos del país requieren la creación de condiciones jurídicas que permitan minimizar la injerencia de Estados extranjeros en aspectos clave de los proyectos transfronterizos (Nikonov, 2014).

Para lograr estos objetivos, Rusia está desarrollando un sistema de apoyo diplomático orientado a acompañar grandes proyectos de infraestructura fuera de su jurisdicción nacional. La protección diplomática permite minimizar los riesgos de conflictos jurídicos y

económicos, a la vez que refuerza la soberanía del Estado mediante la regulación efectiva de las relaciones contractuales transfronterizas. En este contexto, los estudios de M. K. Gunar confirman que tal coordinación entre las instituciones diplomáticas y las estructuras comerciales favorece el desarrollo de una cooperación a largo plazo con socios internacionales, a la vez que protege los intereses nacionales (Gunar, 2015).

La orientación estratégica del curso de política exterior de la Federación de Rusia está consagrada en varios decretos presidenciales. El apoyo diplomático a los contratos de construcción transfronterizos crea condiciones para promover los intereses rusos en sectores estratégicamente importantes, como la energía, el transporte y la infraestructura de defensa. Estos proyectos no solo fortalecen la posición económica de Rusia en el mercado global, sino que también sirven de base para forjar relaciones de asociación a largo plazo con Estados extranjeros. El acompañamiento diplomático garantiza la sostenibilidad de tales proyectos, refuerza la posición internacional de Rusia y mantiene un equilibrio entre la integración global y las prioridades nacionales.

Diez mecanismos para la promoción estratégica de las empresas constructoras nacionales a través de canales consulares y diplomáticos

A partir de esta investigación se han formulado diez mecanismos de apoyo a la expansión de las empresas constructoras nacionales a nivel internacional. Dichos mecanismos pueden ser recomendados al Ministerio de Asuntos Exteriores de la Federación de Rusia para perfeccionar las prácticas de las misiones diplomáticas y consulados rusos en el extranjero:

1. Apoyo activo a través de bancos con participación estatal. Se trata, más que de los bancos nacionales que ya financian activamente iniciativas extranjeras y a empresas rusas en proyectos internacionales, de un esfuerzo deliberado de los servicios diplomáticos por colaborar con el Nuevo Banco de Desarrollo (NBD) de los BRICS. La tarea primordial de las representaciones rusas en el exterior debe ser ayudar a las empresas constructoras rusas a asegurarse un puesto en cada licitación de construcción financiada mediante el NBD. A enero de 2025, de 122 proyectos del NBD (sin contar los proyectos dentro de Rusia), en ninguno se presentaron

contratistas rusos en las licitaciones, pese a que Rusia aportó una quinta parte del capital del NBD.

2. Reorientación de foros e iniciativas bilaterales hacia plataformas en el extranjero en lugar de rusas. Las iniciativas consulares y diplomáticas rusas para apoyar a las empresas constructoras nacionales en el extranjero se centran principalmente en organizar foros y encuentros de negocios en Rusia, a los que se invita a representantes de países africanos y latinoamericanos. Este enfoque limita las oportunidades de interacción directa con autoridades y empresas locales *in situ*, reduciendo la eficacia de la promoción de las empresas rusas en proyectos internacionales de construcción. A diferencia de ello, China utiliza activamente formatos de foros bilaterales, como el FOCAC y el Foro China-CELAC, que en gran medida se celebran precisamente en países de África y América Latina. Esto permite a la diplomacia china establecer vínculos más estrechos con socios locales, acordar rápidamente las condiciones contractuales y brindar apoyo a sus empresas en entornos competitivos.

3. Enfoque en un proyecto global de infraestructura único, de gran escala y reconocible. Rusia, como el país más extenso del mundo y un eje de tránsito clave de Eurasia, debe conformar una marca global de infraestructura unificada, similar a la iniciativa china “Una Franja, Una Ruta”. En este sentido se propone la iniciativa “Corredor Euroasiático de Infraestructura” (Eurasian Infrastructure Corridor, EIC), que agruparía los corredores de transporte “Norte-Sur” (Rusia–Irán–India–Golfo Pérsico), la modernización del Ferrocarril Transiberiano, los ferrocarriles de Mongolia y la ruta Rusia–China–Asia Central, así como el desarrollo de la Ruta Marítima del Norte como alternativa al Canal de Suez y al Paso del Noroeste entre Groenlandia y Canadá impulsado por EE. UU.

4. Formación de un sistema de coordinación para el envío de ingenieros y gerentes rusos a proyectos internacionales. La depreciación del rublo en las últimas décadas ha vuelto a los especialistas rusos más competitivos en el mercado laboral global: si a inicios de la década del 2000 sus salarios superaban a los chinos, para los años 2010 se equipararon, y tras los 2020 pasaron a ser la mitad. Esto crea condiciones para la incorporación organizada de ingenieros rusos en proyectos de construcción en el extranjero con la consiguiente repatriación de capital. No obstante, sin apoyo institucional, este

proceso corre el riesgo de convertirse en emigración no controlada. A diferencia de China, donde los consulados coordinan el desplazamiento de mano de obra y equipos, Rusia carece de una estructura diplomática centralizada para tales fines. El MID (Ministerio de Asuntos Exteriores) debe agilizar los trámites de visado, garantizar la protección de los derechos laborales y organizar la interacción con los contratistas internacionales, de modo que los especialistas rusos trabajen en el extranjero en función de los intereses nacionales y no abandonen el país definitivamente.

5. Garantías diplomáticas de acompañamiento prolongado de los proyectos. Para los clientes extranjeros, la pertenencia nacional del contratista es clave para generar confianza, y los casos de incumplimiento de obligaciones por algunas empresas rusas minan la reputación de todo el sector en el exterior. A su vez, las organizaciones autorreguladas (SRO), pese a las cuotas obligatorias de sus miembros, no asumen la responsabilidad de buscar contratistas alternativos, terminar proyectos o compensar daños, lo que impide mitigar rápidamente las consecuencias negativas. El MID de Rusia debe diseñar un mecanismo de garantías transparentes de acompañamiento poscontrato de las obras construidas, y las misiones diplomáticas deben propiciar la inclusión de estas cláusulas en acuerdos internacionales y pliegos de licitación. Esto aumentaría la competitividad de las empresas rusas y afianzaría su reputación en el mercado global.

6. Sistema de atracción dirigida de estudiantes extranjeros para proyectos estratégicos rusos en el extranjero. Para asegurar los recursos humanos de las iniciativas de infraestructura rusas en el exterior, es necesario vincular la formación de especialistas extranjeros en universidades rusas con proyectos específicos en los que Rusia tenga intereses estratégicos. El MID debe implementar un mecanismo por el cual las representaciones diplomáticas promocionen programas educativos especializados y coordinen la admisión de estudiantes según las necesidades de sectores concretos. Por ejemplo, para explotaciones mineras en Sudáfrica – especialidades de prospección geológica (en la Universidad Estatal de Geología de Rusia); para la construcción de plantas aeronáuticas e infraestructura de transporte en Indonesia – programas del Instituto de Aviación de Moscú. Este enfoque garantizará la formación de personal familiarizado con la tecnología rusa, lo que incrementará la

competitividad de las empresas nacionales al presentarse a licitaciones internacionales. Esta estrategia ya la emplean activamente instituciones chinas: con participación de misiones diplomáticas organizan cursos de perfeccionamiento y pasantías para ingenieros y gestores locales en China, incluyendo programas estatales de becas.

7. Apoyo institucional a las corporaciones estatales de construcción. A nivel gubernamental se debe reconsiderar el enfoque para promover las empresas constructoras estatales rusas en el extranjero, ya que decisiones administrativas cortoplacistas pueden conllevar la liquidación de organizaciones únicas con reputación mundial (por ejemplo, la supresión de Spetsstroy de Rusia en 2016). Esta experiencia contrasta con la política de China, que apoya activamente a sus “gigantes de la construcción” como CSCEC, facilitándoles la apertura de sucursales, la obtención de incentivos y el establecimiento de vínculos estrechos con las autoridades y comunidades empresariales extranjeras. Si Rusia restablece el modelo de grandes contratistas estatales capaces de abordar tareas de infraestructura a gran escala (construcción de puertos marítimos, cosmódromos, instalaciones de energía nuclear) y les brinda un apoyo diplomático sistemático, las empresas nacionales podrán competir de manera más eficaz en el mercado global de la construcción y afianzar la imagen del país.

8. Cláusulas contractuales de no injerencia en asuntos internos. La investigación reveló que ciertas declaraciones públicas de funcionarios de misiones diplomáticas y consulares rusas en regiones estratégicas pueden contradecir la postura oficial de Rusia de no injerencia en la política interna de Estados soberanos. Aunque Rusia declara formalmente este principio, la comparación frecuente de su diplomacia con la occidental genera en los países receptores la impresión de que Rusia no está dispuesta a colaborar con cualquier gobierno legítimo en la ejecución de grandes proyectos de infraestructura y energía. Esto dificulta la firma de contratos a largo plazo y reduce la competitividad de las empresas rusas. En cambio, la práctica diplomática de China sostiene coherentemente el principio de no injerencia en todos los niveles, lo que permite a las empresas chinas cooperar libremente con distintos regímenes políticos y acceder a activos estratégicos. A la luz de estas observaciones, es aconsejable que el MID de Rusia garantice la uniformidad de las declaraciones y acciones públicas en línea con el principio de no injerencia

proclamado, y consagre en los contratos garantías acordes que contribuyan a la transparencia y previsibilidad de las condiciones de participación de las empresas rusas en proyectos internacionales de larga duración.

9. Orientación hacia ofertas integrales (“llave en mano”) en la promoción de empresas nacionales. Los casos analizados mostraron que una de las herramientas más eficaces para promover las empresas constructoras nacionales en mercados internacionales es la oferta de contratos integrales “todo incluido”. En estos contratos, las etapas de financiación, proyecto, suministro de materiales, capacitación de personal local y mantenimiento posterior se combinan en un solo paquete. Las representaciones diplomáticas y consulares pueden actuar como coordinadoras en la suscripción de tales acuerdos, ayudando a agrupar ofertas comerciales de diversas entidades rusas en un paquete integral atractivo para el cliente.

10. Lobby diplomático en organizaciones internacionales del sector de la construcción. Para promover estratégicamente las empresas constructoras rusas en el ámbito internacional se recomienda la participación activa de representantes consulares y diplomáticos rusos en las estructuras directivas de organizaciones internacionales del sector, como la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC). Dado que cuatro de los cinco miembros fundadores de los BRICS (Brasil, India, China y Sudáfrica) ya son miembros de FIDIC, los canales diplomáticos rusos pueden coordinar eficazmente posiciones con los socios BRICS para unificar la documentación de licitación y facilitar el acceso a la financiación a través del NBD. Esto permitiría a las empresas rusas influir en los estándares internacionales y condiciones de participación en licitaciones, adaptándolos a los intereses nacionales y promoviendo tecnologías propias. La creación de grupos de trabajo y comisiones de expertos rusos dentro de FIDIC mediante iniciativas diplomáticas elevará el prestigio de los contratistas rusos, asegurará la protección de sus intereses en el mercado global y reforzará la posición de Rusia como actor clave en proyectos internacionales de infraestructura.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Linea de investigacion correspondiente al capitulo 11: Derecho de las relaciones exteriores.

Lista de referencias

1. Abashidze, A. Kh., & Al-Faki, G. H. Y. (2001). Protección diplomática y consular. *Vestnik...*, (2), 57–65.
2. Al-Faki, G. H. Y. (2001). Medidas diplomáticas y consulares... Moscú.
3. Anosov, Ya. A. (2022). Regulación jurídica de contratos internacionales de construcción. *Obrazovanie i pravo*, (11).
4. Besaiso, H. (2022). Cómo deciden los árbitros internacionales. *Journal of Construction Engineering and Management*, 148(9).
5. Gunar, M. K. (2015). Sobre el papel de la Constitución rusa. En *Problemy i perspektivy...* (pp. 191–197).
6. Zhadan, V. N. (2016). Fundamentos constitucionales de cooperación. *Molodoi uchenyi*, (5), 486–491.
7. Zhadan, V. N. (2016). Dirección europea de cooperación. *Aktualnye problemy...*, (4-4), 41–47.
8. Zhadan, V. N. (2016). Rusia y organizaciones europeas. *Molodoi uchenyi*, (8), 739–745.
9. Imamova, D. I. (2023). Concepto de contrato internacional de construcción. *Review of Law Sciences*.
10. Martens, F. F. (1882). Derecho internacional moderno.
11. Nikonov, V. A. (2014). Rusia y el mundo. *Tetradi po konservativizmu*, (1), 88–95.
12. Venoit, W. K. (Ed.). (2009). *International construction law*. American Bar Association.

13. Yerniyazov, I. (2023). Interacción entre contratos de construcción y tratados de inversión. *Review of Law Sciences*, 7(3), 64–75.
14. Abashidze, A. Kh., & Fedorov, M. V. (2009). Derecho de las relaciones exteriores. ISBN 978-5-7133-1335-7.
15. Zorin, V. A. (1977). Fundamentos del servicio diplomático. *Mezhdunarodnye otnosheniya*.

CAPITULO 12. Estándares Transnacionales de Derechos Humanos en la Contratación de Infraestructura: Perspectivas Sociales e Institucionales

DOI: 10.64457/icl.es.ch12

El Derecho Internacional de Contratos de Construcción une protección de inversiones y respeto de los derechos humanos. El capítulo sistematiza la Declaración Universal, el Pacto de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, los Principios Rectores de la ONU, los Convenios de la OIT y los estándares FIDIC; contrasta doctrina y jurisprudencia del CIADI. Se demuestra que incluir diligencia debida, cláusulas anticorrupción y salvaguardias laborales-ambientales eleva la certeza jurídica y reduce daños sociales. Se examinan factores culturales e institucionales. Se proponen evaluaciones de impacto, comités de monitoreo y sanciones graduadas para fortalecer infraestructuras transfronterizas.

En la era de la creciente integración económica mundial y los proyectos de infraestructura transnacionales, la protección de los derechos humanos adquiere una relevancia práctica tanto en el ámbito público como en el privado. El derecho internacional de los contratos de construcción (ICCL) es un campo interdisciplinario que busca desarrollar mecanismos contractuales eficaces para asegurar el cumplimiento de estándares clave – desde las condiciones laborales hasta la protección de las comunidades locales y el medio ambiente. Diversos estudios subrayan que resulta necesario reflejar en los contratos las obligaciones y derechos de todos los participantes para prevenir abusos y ampliar las garantías de los derechos de los trabajadores y las poblaciones afectadas. En este contexto, la lucha

contra la corrupción es un factor crucial: según I. I. Kuchérov, la política anticorrupción influye directamente en la estabilidad económica, la preservación ambiental y la reducción de la pobreza, por lo que la inclusión de cláusulas anticorrupción en los contratos contribuye a prevenir violaciones y a reforzar la protección de los derechos laborales y sociales. Asimismo, L. V. Ulíashina destaca que la eficacia de las normas internacionales sobre derechos humanos depende en gran medida de su incorporación al derecho interno. En consecuencia, la implementación de compromisos internacionales (como los Principios Rectores de la ONU) en las legislaciones nacionales resulta fundamental para garantizar la protección efectiva de derechos fundamentales en el sector de la construcción.

El propósito de este capítulo es identificar y analizar los mecanismos de incorporación de los estándares internacionales de derechos humanos al derecho internacional de los contratos de construcción, así como evaluar las barreras jurídicas e institucionales que dificultan su observancia en proyectos transnacionales. Para ello examinamos el marco jurídico internacional aplicable (Declaración Universal, Pacto de Derechos Económicos y Sociales, Principios Rectores de la ONU, convenios OIT), analizamos posiciones doctrinales y estudios comparados, y revisamos casos relevantes del CIADI y otros mecanismos de resolución de disputas. La hipótesis central es que la incorporación sistemática de cláusulas universales de derechos humanos – incluyendo la debida diligencia y medidas anticorrupción – en los contratos de construcción mejora la protección legal y reduce las violaciones en ámbitos laborales, ambientales y sociales. Dichas cláusulas deben respaldarse por normativas nacionales y compromisos internacionales de los Estados (instrumentos universales y regionales), reforzando así la efectividad del cumplimiento en proyectos de gran envergadura.

Las garantías fundamentales de los derechos humanos están consagradas en instrumentos universales. La Declaración Universal de Derechos Humanos (1948) consagra, por ejemplo, el derecho al trabajo (Art. 23) y el derecho a un nivel de vida adecuado para la salud y el bienestar (Art. 25). Estos principios fueron codificados en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (1966), que obliga a los Estados a asegurar condiciones laborales dignas y protección social a sus ciudadanos. De particular importancia para la construcción es el Convenio OIT No. 155 (1981) sobre seguridad y

salud en el trabajo, así como los Principios Rectores de la ONU sobre Empresas y Derechos Humanos, que establecen estándares de responsabilidad empresarial. Estos instrumentos internacionales ofrecen un marco unificado para regular proyectos a gran escala y actúan como herramientas para garantizar el respeto de derechos laborales, medioambientales y sociales en todo el mundo.

A nivel nacional, los Estados traducen estos principios a su legislación. Por ejemplo, la Constitución de la Federación Rusa considera los derechos humanos como un valor supremo (Art. 2) y concede prelación a las normas internacionales de derechos humanos sobre el derecho interno (Art. 15, párr. 4). Esto sienta una base jurídica para incorporar estándares internacionales – incluso en los contratos de construcción – en el ordenamiento interno. Además, se señala que la implementación de normas de derechos humanos y de protección ambiental en las cadenas de suministro globales incrementa significativamente la transparencia de las actividades empresariales.

No obstante, la aplicación de estos derechos enfrenta desafíos significativos. Muchos sistemas jurídicos nacionales carecen de mecanismos de cumplimiento efectivos, especialmente en proyectos que involucran múltiples jurisdicciones. En tales casos, los mecanismos internacionales de protección de derechos humanos adquieren mayor relevancia. Por ejemplo, el Tribunal Europeo de Derechos Humanos y el Comité de Derechos Humanos de la ONU pueden intervenir cuando las instituciones nacionales no logran proteger adecuadamente los derechos fundamentales.

Los grandes proyectos de infraestructura transnacionales suelen conllevar riesgos concretos para los derechos humanos de las comunidades locales. Desplazamientos forzados sin compensación adecuada, violaciones de derechos laborales y daños ambientales son ejemplos de problemas frecuentes que requieren intervención jurídica. En este contexto, resulta fundamental incluir en la documentación contractual obligaciones de diligencia debida ('due diligence') conforme a los Principios Rectores de la ONU, pues su aplicación puede reducir considerablemente la probabilidad de reclamaciones jurídicas y asegurar el respeto de los derechos básicos.

La práctica arbitral internacional ilustra claramente cómo los contratos de construcción intersectan con la protección de derechos

humanos. En *Aguas del Tunari S.A. v. República de Bolivia* (CIADI ARB/02/3) se examinó un contrato de concesión de agua en Cochabamba. El inversor alegó que las acciones de las autoridades estatales equivalieron a una expropiación de facto. El tribunal subrayó la doble responsabilidad de Bolivia: por un lado, garantizar el acceso al agua de la población, y por otro, respetar sus compromisos internacionales de inversión. Este caso demuestra que la ausencia en el contrato de protecciones explícitas para las comunidades locales y de reglas claras de reparto de riesgos puede conducir a litigios prolongados. Señala la importancia de prever de antemano salvaguardas sociales y ambientales – por ejemplo, consulta comunitaria y estudios de impacto – en los proyectos de gran escala.

En *Dirk Herzig (Administrador de la insolvencia de Unionmatex) v. Turkmenistán* (CIADI ARB/18/35), una empresa alemana afirmó que las acciones del Estado hicieron inviable la finalización de un proyecto de construcción. El tribunal observó que cuando un inversionista entra en bancarrota y se financia con terceros, pueden surgir nuevas contingencias – por ejemplo, se justifican medidas de garantía para los costos judiciales («security for costs») que protejan a ambas partes. Además, destacó que los contratos debieran incluir cláusulas alineadas con estándares universales de derechos humanos (como la Declaración Universal o los Principios Rectores) y garantizar su implementación efectiva. Este caso demuestra que incluso asuntos procedimentales (financiamiento del arbitraje) están estrechamente relacionados con consideraciones amplias de derechos humanos en proyectos de gran magnitud.

En *Muhammet Çap & Sehil İnşaat v. Turkmenistán* (CIADI ARB/12/6) se litigan múltiples contratos de construcción. El reclamante alegó expropiación ilícita de bienes y negación de debido proceso. El tribunal determinó que las terminaciones de contratos y las incautaciones de activos no constituyan expropiaciones forzosas directas, pero sí examinó cuestiones conexas de derechos laborales: retrasos en el pago de salarios, disputas sobre movilización de personal y restricciones estatales, lo que refleja violaciones sistémicas de los derechos de los trabajadores. Aunque la demanda se basó principalmente en el derecho de inversiones, los argumentos de los demandantes incluyeron aspectos de derechos humanos (como pagos puntuales de salarios y libertad de movimiento). Este caso subraya que violaciones

potenciales a derechos laborales básicos pueden acompañar disputas de construcción, requiriendo una minuciosa regulación contractual.

En Quiborax S.A. v. Estado Plurinacional de Bolivia (CIADI ARB/06/2), los demandantes impugnaron la nacionalización de sus concesiones mineras. El tribunal halló que Bolivia violó las disposiciones del tratado sobre un trato justo y equitativo, actuando de manera ilegal y discriminatoria al expropiar los permisos sin ofrecer compensación adecuada. Este caso ilustra que la falta de garantías contractuales previas – tales como transparencia, trato no discriminatorio y acceso efectivo a la justicia – puede desencadenar litigios internacionales graves. Confirma que incluso conflictos inicialmente de índole inversora afectan derechos jurídicos fundamentales (p. ej. debido proceso). El laudo de Quiborax evidencia que integrar en los contratos disposiciones de derechos humanos (por ejemplo, citando el Pacto Internacional o los Principios de la ONU) ayudaría a reducir tales riesgos.

El caso Salini Costruttori S.p.A. v. Reino de Marruecos (CIADI ARB/00/4) es igualmente relevante. El tribunal determinó que grandes contratos de construcción para proyectos de infraestructura social pueden clasificarse como inversiones protegidas. Esto implica que las reclamaciones de un contratista internacional pueden tramitarse bajo tratados de protección a la inversión, incluso si el contratante formal es un ente estatal. El tribunal también sostuvo que un Estado puede ser responsable por incumplimientos que afecten al contratista extranjero, aun cuando el contrato lo celebre una empresa estatal. En la práctica, esto significa que los proyectos con participación estatal están sujetos a las mismas obligaciones de derechos humanos: el Estado debe garantizar condiciones laborales seguras y normas ambientales, de lo contrario podría responder en el ámbito internacional.

Finalmente, en SAUR International S.A. v. República de Argentina (CIADI ARB/04/4) se analizó un contrato de concesión de agua y saneamiento. El derecho al acceso al agua potable es reconocido como un derecho humano fundamental. El tribunal examinó en qué medida las medidas regulatorias argentinas (como controles a las tarifas) afectaron los intereses patrimoniales del inversionista y, a su vez, el acceso continuo al agua de la población. Este caso demuestra que la protección de los derechos humanos puede manifestarse

indirectamente: asegurar la ejecución estable de contratos de agua contribuye a la realización del derecho del público al agua. Concluye que en la redacción de contratos de infraestructura a largo plazo deben contemplarse tanto los aspectos financieros como las consecuencias para derechos sociales básicos.

El análisis de estos casos evidencia la necesidad de un enfoque jurídico integrado. Se destacan medidas clave: armonizar la legislación nacional con las obligaciones contractuales e internacionales, y hacer efectivos principios como los de la ONU en la práctica. Dado que en los distintos países hay interpretaciones diversas, es aconsejable incluir en los contratos referencias explícitas a instrumentos internacionales de derechos humanos (por ejemplo, al Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos) y establecer mecanismos sólidos de monitoreo de su cumplimiento. Este modelo contractual considera la dinámica de un mundo multipolar y ayuda a conciliar los intereses de Estados, empresas y comunidades.

Las diferencias culturales y políticas influyen en la aplicación de estas normas. En Israel, por ejemplo, existe un reconocimiento legal expreso de la obligación empresarial de respetar normas internacionales de derechos humanos incluso en territorios disputados. China participa activamente en mecanismos internacionales (como el Examen Periódico Universal de la ONU), pero suele implementar solo ciertas normas, especialmente en el ámbito de derechos civiles y políticos. Irán integra principios internacionales de derechos humanos con consideraciones religiosas y nacionales, lo que permite adaptaciones locales pero puede generar discrepancias con estándares globales.

En la doctrina rusa se subraya la base filosófico-jurídica. A. N. Savénkov invoca la teoría del auto-límite del Estado (basada en Fichte) como fundamento para incorporar estándares internacionales en el derecho interno. I. V. Lavreniak analiza los contratos EPC/M comparativamente y enfatiza que su uniformidad debe considerar la protección de todos los participantes, incluidos los derechos de los trabajadores. Estas aproximaciones muestran la necesidad de alinear las normas contractuales y legislativas con la protección social.

En conjunto, se confirma la urgencia de fortalecer el marco jurídico. Entre los pasos más importantes está armonizar leyes nacionales con los requisitos contractuales y cumplir con los Principios Rectores de la

ONU. Una regulación adecuada debe apoyarse en documentos internacionales reconocidos (como los Principios Rectores) y al mismo tiempo adaptarse a las condiciones específicas de cada sistema legal. Dada la diversidad de interpretaciones, conviene que los contratos incluyan referencias directas a instrumentos internacionales de derechos humanos y que se establezca un sistema de supervisión y prevención de infracciones. Este enfoque dual considera los intereses comerciales y sociales en un mundo multipolar.

La experiencia demuestra que, pese a las diferencias político-legal, es posible incorporar estándares universales de forma gradual. La inclusión de mecanismos anticorrupción y de control de la cadena de suministro, según L. Klii, mejora la seguridad y la salud laboral y refuerza el cumplimiento de derechos fundamentales en proyectos de construcción. Este enfoque debe ampliarse mediante cooperación multilateral, con apoyo de la ONU y otras organizaciones internacionales. Asimismo, el arbitraje comercial internacional contribuye a equilibrar intereses: como destacan M. A. Sapozhnikova y M. R. Khusáinova, los tribunales arbitrales internacionales juegan un papel clave al conciliar los intereses inversores con los de las comunidades en disputas de infraestructura.

En última instancia, el desarrollo del campo depende de identificar y corregir a tiempo vacíos regulatorios. La aplicación de enfoques internacionalmente acordados minimiza riesgos de conflicto y afianza la confianza mutua entre los participantes del mercado de la construcción. Los intereses económicos y políticos deben articularse con la protección de los derechos. Las políticas internas que integran las obligaciones internacionales en cada nuevo proyecto de infraestructura proporcionan una base sólida para combinar el crecimiento económico con el respeto de los derechos fundamentales.

Por ello resulta necesario modernizar continuamente los instrumentos legales: un enfoque integral que incluya prohibiciones anticorrupción, debida diligencia y responsabilidad empresarial por incumplimientos laborales y ambientales garantizará una protección completa de los derechos humanos en el sector de la construcción.

A partir del análisis expuesto se proponen las siguientes medidas prácticas para reforzar la protección de los derechos humanos en contratos internacionales de construcción:

1. Evaluación de impacto en derechos humanos. Incluir en el contrato una cláusula que obligue al contratista a realizar periódicamente evaluaciones de impacto de los proyectos sobre los derechos humanos conforme a los Principios Rectores de la ONU.
2. Vinculación a estándares de la OIT. Incorporar referencias directas en el contrato a las convenciones de la OIT nº 155, nº 29 y nº 87, estableciendo requisitos estrictos sobre seguridad laboral, prohibición de trabajo forzoso y libertad de asociación.
3. Mecanismo de seguimiento y resolución de controversias. Establecer un comité conjunto (cliente, contratista, experto independiente) para proyectos de gran escala, encargado de supervisar el cumplimiento de los derechos humanos y medidas anticorrupción y con potestad para iniciar mediación o arbitraje obligatorio en caso de violaciones.
4. Sanciones y responsabilidades. Prever en el contrato penalidades económicas (por ejemplo, 3 % del valor del contrato) por la constatación de violaciones sistemáticas de derechos humanos, así como la obligación del contratista de subsanar los incumplimientos bajo supervisión de un auditor independiente.
5. Normas internacionales y locales. Establecer que el contratista debe cumplir tanto con los instrumentos internacionales aplicables (incluyendo los Principios Rectores) como con las leyes nacionales de protección de derechos humanos, considerando cualquier incumplimiento como una violación grave del contrato.

La incorporación directa de estas medidas en el texto contractual reforzará de manera significativa la efectividad del cumplimiento de los derechos humanos en el sector de la construcción, en consonancia con los estándares vigentes de la OIT y de la ONU.

Nota sobre la publicación de los principales resultados de investigación

Especialidad académica: 5.1.5. Ciencias jurídicas internacionales.

Linea de investigacion correspondiente al capitulo 12: Protección internacional de los derechos humanos.

Lista de referencias

1. Anosov, Ya. A. (2024). Regulación normativa de los requisitos de las cláusulas del contrato internacional de construcción. *Yuridicheskaya nauka*, 1, 80–83.
2. Babaei, I., & Torabi, M. (2021). Impacto de los derechos humanos basados en la dignidad social en el derecho contractual en Irán y en la jurisprudencia europea. *Public Law Research*, 23(71), 161–191. [10.22054/qjpl.2021.52977.2427](https://doi.org/10.22054/qjpl.2021.52977.2427).
3. Dai, R. (2024). China y el derecho internacional de los derechos humanos. En I. de la Rasilla y C. Cai (eds.), *Manual Cambridge de China y el derecho internacional* (pp. 261–283). Cambridge University Press.
4. Gustafsson, M.-T., Schilling-Vacaflor, A., & Lenschow, A. (2023). La política de la regulación de cadenas de suministro: hacia la responsabilidad corporativa extranjera en derechos humanos y medio ambiente. *Regulation & Governance*, 17(4), 853–869. [10.1111/rego.12526](https://doi.org/10.1111/rego.12526).
5. Klee, L. (2018). *Derecho de los contratos de construcción internacional*. John Wiley & Sons. ISBN 9781119430469.
6. Kremnitzer, M. (2021). David Kretzmer: un modelo. En J. E. David, Y. Ronen, Y. Shany y J. H. H. Weiler (eds.), *Fortalecimiento de la protección de los derechos humanos en Ginebra, Israel, Cisjordania y más allá* (pp. 247–257). Cambridge University Press.
7. Kucherov, I., et al. (2021). Uso de instrumentos financieros y aplicación de nuevas prohibiciones constitucionales.
8. Lavrenyak, I. V. (2023). Contratos EPC/M y contratos de construcción: análisis comparado del derecho internacional y ruso. *Obrazovanie i pravo*, 3, 75–79. [10.24412/2076-1503-2023-3-75-79](https://doi.org/10.24412/2076-1503-2023-3-75-79).

9. Lyapustina, N. A., & Rybka, O. S. (2024). Perspectivas de aplicación de las disposiciones sobre indemnización de pérdidas patrimoniales del FIDIC Silver Book en la contratación de obras en Rusia. *Yuridicheskie issledovaniya*, 6, 1–14. 10.25136/2409-7136.2024.6.70982.
10. Pravkina, I. N., & Semenova, M. N. (2019). Mecanismos internacionales de protección de los derechos humanos. *Vestnik nauki i obrazovaniya*, 6-1(60), 46–50.
11. Savenkov, A. N. (2023). Visión rusa de la filosofía jurídica de J. G. Fichte. *Trudy Instituta gosudarstva i prava RAN*, 18(3), 11–31. 10.35427/2073-4522-2023-18-3-savenkov.
12. Sapozhnikova, M. A., & Khusainova, M. R. (2021). Aspectos jurídico-internacionales de la resolución de controversias en el sector de la construcción en el arbitraje comercial internacional. *Aktualnye problemy pravosudiya i pravookhranitelnoi deyatelnosti*, 86–91.
13. Sveshnikova, L. N., & Khramova, O. E. (2018). Mecanismos internacionales de protección de los derechos humanos y ciudadanos. *Voprosy rossiyskogo i mezhdunarodnogo prava*, 3A, 144–151.
14. Ulyashina, L. V. (2013). Estándares jurídico-internacionales en materia de derechos humanos y su implementación: teoría y práctica. Vilnius: EGU. ISBN 978-9955-773-65-8.
15. Varavenko, V. E. (2021). Adaptación de los contratos tipo FIDIC al derecho ruso: estudio comparado. Moscú: OOO Prospekt. ISBN 978-5-392-35594-5.
16. Chiver, P. S. (2020). Mecanismos internacionales de protección de los derechos humanos. *Vestnik nauki*, 1(11), 130–133.

CAPITULO 13. Ciudadanías múltiples y gobernanza de megaproyectos de construcción: análisis socio-institucional y retos regulatorios

DOI: 10.64457/icl.es.ch13

El análisis revela que la múltiple nacionalidad de los actores de proyectos constructivos transnacionales genera incertidumbre jurisdiccional, tensiones fiscales, retos laborales y exigencias de divulgación en la debida diligencia. Basado en doce laudos clave y en el panel global de aceptación de doble ciudadanía, se proponen cláusulas contractuales que exigen auditoría de pasaportes y armonización de tratados para limitar el foro conveniente.

La doble nacionalidad, esto es, la condición de una persona que posee la ciudadanía de dos Estados, se ha vuelto un fenómeno cada vez más extendido en el contexto de la globalización, especialmente entre los participantes de grandes proyectos internacionales de construcción. Estos proyectos suelen ejecutarse con base en formularios contractuales estandarizados (incluidas las condiciones FIDIC), que prevén mecanismos neutrales de solución de controversias. La sujeción simultánea a dos jurisdicciones puede influir de manera sustantiva en la interpretación y en el cumplimiento de las obligaciones contractuales en los negocios internacionales de construcción. En tales situaciones resulta necesario considerar tanto las normas del derecho internacional público (que determinan la nacionalidad y la protección diplomática) como las del derecho internacional privado (conflicto de leyes, competencia judicial). Los modelos y principios del arbitraje internacional y del derecho contractual elaborados por organizaciones internacionales (CNUDMI, UNIDROIT, Conferencia de La Haya), así como la práctica de los tribunales arbitrales internacionales, sirven de referentes en materia de nacionalidad dentro del derecho contractual transfronterizo. En particular, la Ley Modelo de la CNUDMI contiene disposiciones sobre todas las etapas del proceso arbitral, lo que confirma un consenso internacional respecto de los aspectos clave de la práctica del arbitraje.

El derecho internacional concibe la nacionalidad como el vínculo jurídico entre la persona y el Estado. La doble nacionalidad supone que la persona pertenece jurídicamente, al mismo tiempo, a los ordenamientos de dos países. Como regla general, la protección diplomática de los extranjeros puede ejercerse únicamente por un Estado que se reconoce a sí mismo como Estado nacional de esa persona. A ello se asocia con frecuencia el criterio de la «nacionalidad dominante y efectiva», desarrollado en diversas decisiones arbitrales. Así, en el asunto «Pey Casado c. Chile» el tribunal arbitral consideró que, tratándose de un demandante con nacionalidad española y

chilena, la nacionalidad española era la dominante, lo que le permitió presentar su reclamación. Sin embargo, en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) se aplica un enfoque más formal: conforme al artículo 25(2)(a) del Convenio CIADI, la persona que sea simultáneamente nacional del Estado demandado y de otro Estado contratante carece del derecho a promover un arbitraje CIADI sin el consentimiento del Estado demandado. En otras palabras, la doble nacionalidad que incluye la del Estado receptor impide iniciar un procedimiento del CIADI contra ese mismo Estado.

Al mismo tiempo, el Convenio CIADI prevé una excepción para las personas jurídicas o para quienes desarrollen una «actividad empresarial sustancial» en otro Estado (art. 25(2)(b)), lo cual permite que ciertos binacionales accedan al arbitraje cuando acreditan dicha actividad sustantiva en el Estado extranjero. En consecuencia, el CIADI establece requisitos estrictos sobre la nacionalidad del inversor en dos momentos clave —al otorgarse el consentimiento para arbitrar y al registrarse la solicitud—, y tales requisitos se aplican de forma rigurosa. Por el contrario, las Reglas de Arbitraje de la CNUDMI no contienen exigencias expresas respecto de la nacionalidad de las partes. El artículo 1(1) de dichas Reglas se aplica a cualquier contrato con convenio arbitral, sin establecer requisitos de nacionalidad para las partes. A su vez, el artículo 17(1) de las Reglas de la CNUDMI reconoce al tribunal la facultad de decidir sobre su propia competencia, incluidas las objeciones relativas al convenio arbitral. Ello permite a los árbitros tomar en consideración las circunstancias de la doble nacionalidad —por ejemplo, determinar la nacionalidad dominante de la persona— al valorar su propia jurisdicción.

Numerosas decisiones arbitrales ilustran en la práctica estos enfoques. Así, en «Pey Casado c. Chile» (CIADI, reglas CNUDMI) el tribunal reconoció que la nacionalidad española del demandante era dominante. En cambio, en «Saba Fakes c. Turquía» (CIADI) un demandante con doble nacionalidad, turca y jordana, no pudo demostrar el predominio de una nacionalidad distinta de la turca y fue privado del acceso al arbitraje. Estos ejemplos muestran que, en las controversias de inversión, el resultado puede depender de si se aplican las reglas estrictas del CIADI o el enfoque más flexible de la CNUDMI. Muchos tribunales, además, recurren al principio de la

«nacionalidad efectiva» (en la línea del caso *Nottebohm*) para valorar la posibilidad de que un binacional promueva la reclamación.

En el contexto del arbitraje comercial, el derecho internacional coloca en primer plano el principio de igualdad de las partes. Así, el artículo 11 de la Ley Modelo de la CNUDMI establece que ninguna persona puede ser apartada del cargo de árbitro por razón de su nacionalidad, y el artículo 18 de esa misma Ley impone el trato igualitario de las partes y garantiza a cada una la plena oportunidad de exponer su posición. Estas normas impiden la discriminación por motivos de nacionalidad en el nombramiento de árbitros o en la participación en el arbitraje. Los tribunales nacionales, en cambio, se rigen tradicionalmente por el derecho interno: pueden considerar a la persona con doble nacionalidad como «propio» nacional al resolver cuestiones de competencia. Así, el ordenamiento jurídico ruso trata al ciudadano de la Federación de Rusia que posee otra nacionalidad como exclusivamente ciudadano ruso, lo que en la práctica implica la equiparación de los binacionales a los propios nacionales ante los tribunales del país.

En el derecho internacional privado, la doble nacionalidad puede incidir en la elección del derecho aplicable y en la determinación de la competencia, si bien los contratos internacionales modernos suelen prever de manera expresa la ley aplicable y el mecanismo de solución de controversias. Para el reconocimiento y la ejecución de sentencias entre Estados existen convenios internacionales. Por ejemplo, el Convenio de La Haya de 2019 sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Extranjeras en materia civil o comercial garantiza que la condición o la nacionalidad de las partes no afecta a su ámbito de aplicación. Ello significa que una persona con doble nacionalidad, que haya perdido un litigio en un Estado, puede confiar en el reconocimiento y la ejecución de la sentencia en otro Estado contratante sin obstáculos derivados de su doble ciudadanía.

En síntesis, la doble nacionalidad genera complejidades adicionales en la ejecución de los contratos internacionales de construcción, pues vincula a las partes, de manera simultánea, con dos sistemas jurídicos. El cumplimiento de las obligaciones puede chocar con contradicciones entre normas nacionales (por ejemplo, la doble imposición o las restricciones a transferencias de fondos). Al mismo tiempo, los instrumentos internacionales (CNUDMI, UNIDROIT, convenios de la

Conferencia de La Haya) se orientan hacia la neutralidad y la previsibilidad. Las partes de estos contratos deben pactar con claridad la elección del derecho aplicable y del arbitraje, así como informar con antelación sobre la doble nacionalidad de las personas relevantes, a fin de gestionar los riesgos. Es especialmente importante tener presentes los enfoques de los países BRICS: China e India no reconocen la doble nacionalidad, Rusia considera siempre a los binacionales como propios, y Brasil y Sudáfrica admiten la doble ciudadanía. La consideración de estas diferencias es necesaria para asegurar el cumplimiento fiable de los contratos internacionales de construcción.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 13: Población y nacionalidad en el derecho internacional.

Lista de referencias

1. Adjei, E. N. (2023). Arbitraje con nacionales con doble ciudadanía en virtud de tratados de inversión: Un nuevo ámbito de decisiones contradictorias en el derecho internacional. *Journal of Law and Sustainable Development*, 11(11), e1961. DOI: 10.55908/sdgs.v11i11.1961.
2. Adzhba, D. D. (2023). Condiciones para la aparición de la doble y múltiple ciudadanía en el derecho internacional contemporáneo. *Aktualnye Problemy Rossiiskogo Prava*, 18(6), 115–121. DOI: 10.17803/1994-1471.2023.151.6.115-121.
3. Bluntschli, J. K. (1876). Derecho internacional moderno de los Estados civilizados. Moscú: Rropol Klassik.
4. Chernichenko, S. V. (1968). Cuestiones de derecho internacional de la ciudadanía. Moscú: Mezhdunarodnye Otnosheniya.
5. Gagloev, O. F. (2020). Desarrollo jurídico internacional de la doble ciudadanía: Enfoque histórico-jurídico. *Zhurnal Zarubezhnogo*

6. Hammar, T. (1985). Doble ciudadanía e integración política. *International Migration Review*, 19(3), 438–450.
7. Harpaz, Y. (2019). Ciudadanía 2.0: La doble nacionalidad como activo global. Princeton: Princeton University Press.
8. Olmedo, J. G. (2025). En justicia a Nottebohm: La nacionalidad en la era de la globalización. *Asian Journal of International Law*, 15(1), 76–106.
9. Reshetnyeva, T. V. (2023). Tratados internacionales de la Federación de Rusia sobre la regulación de cuestiones de doble ciudadanía: Caracterización comparada. *Vestnik Udmurtskogo Universiteta. Seriya Ekonomika i Pravo*, 33(5), 883–889. DOI: 10.35634/2412-9593-2023-33-5-883-889.
10. Soloveva, K. (2025). Instrumentalización de la nacionalidad de las personas físicas: Planificación estratégica legítima frente al abuso de derechos procesales. *ICSID Review – Foreign Investment Law Journal*. DOI: 10.1093/icsidreview/siae043.
11. Spiro, P. J. (1997). Doble nacionalidad y el significado de la ciudadanía. *Immigration and Nationality Law Review*, 18, 491.
12. Spiro, P. J. (2011). Un nuevo derecho internacional de la ciudadanía. *American Journal of International Law*, 105(4), 694–746.
13. Vink, M., van der Baaren, L., & Reichel, D. (2024). Conjunto de datos panel global sobre la aceptación diádica de la doble ciudadanía. *International Migration Review*. DOI: 01979183241305388.
14. Vijayvergia, C. (2021). Doble nacionalidad del inversor privado en el arbitraje de tratados de inversión: ¿Una posible barrera a la jurisdicción ratione personae? *ICSID Review – Foreign Investment Law Journal*, 36(1), 150–170. DOI: 10.1093/icsidreview/siaa054.

CAPITULO 14. Gobernanza multi-escalar de la migración laboral en la construcción internacional: perspectiva socio-institucional y regulatoria

DOI: 10.64457/icl.es.ch14

El capítulo sistematiza el corpus fragmentado de normas internacionales públicas y privadas que regulan la contratación de trabajadores extranjeros en proyectos de construcción transfronterizos. Convenciones universales de la ONU y la OIT, normas de la Unión Europea, acuerdos bilaterales y estándares corporativos, incluidos los contratos modelo FIDIC, se analizan mediante enfoques comparativo y sistémico. La jurisprudencia del TEDH, del Tribunal de Justicia de la UE y de tribunales del CIADI demuestra cómo las medidas migratorias afectan la ejecución contractual y el riesgo inversor. Se identifican lagunas que facilitan la explotación laboral y se propugna un núcleo unificado de obligaciones combinado con flexibilidad bilateral. El capítulo concluye proponiendo la inclusión de la no discriminación, la prohibición de tasas de reclutamiento y la responsabilidad solidaria de los contratistas en los instrumentos internacionales y en los contratos estándar.

Los proyectos internacionales de construcción requieren un volumen significativo de mano de obra contratada y, por lo tanto, generan inevitablemente flujos sostenidos de migración laboral. El modelo resultante “construcción ↔ migración” da lugar a un complejo entramado de relaciones jurídicas internacionales en el que el Estado receptor, el Estado de origen, la empresa constructora transnacional y el propio trabajador migrante interactúan bajo un sistema multinivel de normas de derecho internacional público y privado. La doctrina contemporánea destaca que la fragmentación de estas normas y la ausencia de mecanismos efectivos de responsabilidad contribuyen a mantener el riesgo de explotación de los trabajadores migrantes de la construcción [1]. Estudios como el de F. L. Cooke —quien analizó detalladamente las prácticas de contratación de empresas estatales chinas en obras extranjeras, mostrando su impacto en los estándares laborales internacionales para migrantes [2]—, el de A. Halegua —que examina la responsabilidad de contratistas por violaciones de

derechos laborales en proyectos vinculados a la iniciativa china de la Franja y la Ruta, subrayando la necesidad de coherencia entre normas nacionales e internacionales de protección a migrantes [3]—, así como el de J. Wells —que identificó la relación entre la cláusula “pagar cuando se paga” (pay-when-paid) en los contratos tipo FIDIC y la vulnerabilidad de los trabajadores migrantes en megaproyectos de Oriente Medio, justificando la introducción de la responsabilidad solidaria en toda la cadena de subcontratistas [4]— confirman esta problemática. En el contexto de un mundo multipolar e interdependiente, la protección de los derechos de los trabajadores migrantes en la construcción adquiere especial relevancia. Cada vez con mayor frecuencia, los contratos internacionales de construcción prevén la incorporación de mano de obra extranjera, lo que convierte la regulación de la migración en un tema central del derecho internacional [5]. El establecimiento de mecanismos jurídicos unificados y la aplicación de estándares internacionales se consideran condiciones necesarias para minimizar los riesgos legales y garantizar condiciones laborales justas para los migrantes.

Paralelamente, se desarrolla una capa regulatoria de carácter contractual y corporativo. El proyecto de Tratado de la ONU sobre Empresas y Derechos Humanos busca transformar los compromisos sociales voluntarios de las empresas en estándares jurídicamente obligatorios, lo cual reviste especial importancia en el sector de la construcción, que enfrenta violaciones laborales de forma sistemática [6]. El espacio postsoviético sigue siendo uno de los mayores centros regionales de migración laboral: los Estados exportadores e importadores de mano de obra han construido regímenes propios, a menudo divergentes de los convenios universales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Sin apoyo en estándares internacionales, las prácticas nacionales resultan excesivamente represivas o, por el contrario, insuficientes para proteger a los migrantes [7]. A su vez, los acuerdos bilaterales, como instrumento más flexible, configuran de hecho el “esqueleto” del sistema de fuentes legales en materia de migración laboral, fijando el equilibrio de intereses de las partes y procedimientos de reconocimiento mutuo de documentos —lo cual es crítico para proyectos constructivos con plazos rígidos [8]—. La incoherencia institucional entre estándares corporativos blandos, convenios universales y acuerdos bilaterales conduce así a vacíos legales que aumentan los riesgos de explotación; por el contrario, una unificación integral de las obligaciones clave

basada en los emergentes tratados sobre empresas y derechos humanos, manteniendo la flexibilidad del nivel bilateral, podría eliminar dichas lagunas y mejorar la previsibilidad jurídica para todos los actores.

Sistema multinivel de normas internacionales de protección a los trabajadores migrantes en la construcción. La protección internacional de los trabajadores migrantes se configura mediante un extenso sistema multinivel de normas. La Carta de la ONU de 1945 establece la meta general del respeto a los derechos humanos, obligando a los Estados a respetarlos y cooperar. Estándares concretos de trato igualitario se recogen en el Convenio OIT n.º 97 “sobre la migración por empleo (revisado), 1949” y el Convenio OIT n.º 143 “sobre los trabajadores migrantes (disposiciones complementarias), 1975”, que exigen la no discriminación salarial, la igualdad de acceso a los sindicatos y el intercambio de estadísticas migratorias. Al 6 de mayo de 2025, 54 países habían ratificado el Convenio 97 y 30 el Convenio 143. La libertad de circulación y el derecho igualitario al trabajo se proclaman en la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948, el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de 1966. Estas garantías fueron ampliadas por la Convención Internacional de la ONU sobre la protección de los derechos de todos los trabajadores migratorios y sus familiares de 1990, que agregó obligaciones sobre remuneración equitativa, seguridad laboral y reunificación familiar (60 ratificaciones a mayo de 2025). En Europa, en el plano regional, la protección se complementa con el Convenio Europeo de Derechos Humanos de 1950 y la jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos. Dentro de la Unión Europea, las condiciones mínimas para trabajadores de la construcción desplazados se establecen en la Directiva 96/71/CE sobre el desplazamiento de trabajadores, que fija requisitos de salario, jornada y alojamiento; los Estados de la UE conservan la facultad soberana de controlar la entrada de inmigrantes, pero a la vez tienen la obligación internacional de cumplir esos estándares mínimos del bloque, conformando un marco flexible pero desigual del derecho migratorio en la UE. Cabe destacar que desde el 30 de julio de 2020 (fecha límite de transposición), rige en la UE el principio de “igual salario por igual trabajo” (same work – same pay) y garantías ampliadas para los constructores desplazados (compensación de

gastos de viaje, alojamiento, protección contra subcontratación abusiva, etc.).

Los tratados comerciales regionales ya funcionan como “corredores” para la migración laboral legal: los capítulos sobre movilidad temporal de profesionales están incorporados en el Tratado Estados Unidos–Méjico–Canadá (T-MEC, antes TLCAN/NAFTA), en el Tratado de la Unión Económica Euroasiática, y en el Acuerdo de Zona de Libre Comercio de la CIS; además, los acuerdos de la OMC —en especial el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS)— mediante el Modo 4 permiten a las empresas desplazar directivos e ingenieros al extranjero. El soft law refuerza este sistema: en 2016 la OIT adoptó Principios y directrices operativas para la contratación equitativa a nivel global, así como las Recomendaciones R97 y R151, que exigen contratación transparente, prohibición de cobro de tasas de reclutamiento y protección de migrantes vulnerables. Órganos de la ONU aportan normas adicionales —como la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) con sus Informes sobre Migración Mundial, u OSCE con el documento “Marco jurídico internacional para la protección de trabajadores migrantes”—; por su parte, instituciones financieras como el Banco Mundial incorporan garantías laborales y sociales en los contratos de préstamo para grandes proyectos de construcción, convirtiéndolas de facto en mecanismos de vigilancia del cumplimiento de derechos laborales.

Los acuerdos regionales y bilaterales en materia de construcción —incluyendo convenios en el marco de la Unión Económica Euroasiática— facilitan el acceso de migrantes al mercado laboral y a la vez crean regímenes normativos específicos que deben conciliarse con estándares internacionales generalmente aceptados. Las leyes nacionales de trabajo y migración, como la Ley Federal rusa “Sobre la situación jurídica de los extranjeros”, remiten explícitamente a los convenios OIT ratificados, y la supervisión de su cumplimiento se reparte entre tribunales, autoridades migratorias e inspecciones de trabajo. El análisis muestra que en países con sistemas jurídicos menos desarrollados, los trabajadores migrantes de la construcción sufren con mayor frecuencia impagos salariales, falta de protección sindical y riesgo de trabajo forzoso, lo que confirma la necesidad de unificar las normas a nivel internacional [9]. La magnitud del problema es considerable: el Portal de Datos Migratorios de la OIM registra unos 280,6 millones de migrantes internacionales, y el

informe Indicadores globales de migración 2024 señala que esa cifra crece debido a crisis económicas, conflictos y cambios climáticos. Según la OIT, la participación femenina en los flujos migratorios aumenta lentamente, pero la mayoría de los empleados en construcción siguen siendo de baja o media calificación y trabajan en el sector informal, donde son especialmente propensos a violaciones de sus derechos laborales y sociales. Precisamente los convenios de la OIT y la ONU, las decisiones de los tribunales europeos y las cláusulas de los acuerdos comerciales conforman el “andamiaje jurídico” necesario, mientras que los organismos internacionales actúan tanto como legisladores como mecanismos de monitoreo, garantizando la protección de los migrantes y la sostenibilidad de los proyectos.

Jurisprudencia: equilibrio entre protección de migrantes y libertades económicas. La jurisprudencia de tribunales internacionales de derechos humanos y económicos ilustra claramente la tensión entre la protección de los trabajadores migrantes y los principios de libertad de mercado. El Tribunal Europeo de Derechos Humanos (TEDH), en el caso Chowdury y otros vs. Grecia (N.º 21884/15, sentencia de 30 de marzo de 2017), examinó la demanda de 42 ciudadanos de Bangladés —migrantes irregulares contratados en 2012–2013 para recolectar fresas en Grecia sin permisos—. Se les prometió un pago de 22 € diarios, pero sistemáticamente no se les pagó, sus condiciones de vivienda eran pésimas y estaban controlados por guardias armados. Cuando exigieron su sueldo, uno de los guardias les disparó, hiriendo a varios. En 2014, un tribunal griego solo condenó a los culpables por lesiones graves y los absolió del cargo de trata de personas, argumentando que los migrantes supuestamente aceptaron trabajar y no se les impidió moverse. El TEDH determinó que Grecia violó el Artículo 4 del CEDH, citando también el Convenio del Consejo de Europa contra la trata de seres humanos y el Protocolo de Palermo de la ONU. El Tribunal señaló que el consentimiento del trabajador no excluye el trabajo forzoso si se explotó su vulnerabilidad, y subrayó que el Estado tiene la obligación no solo de abstenerse de explotar, sino de prevenir eficazmente la explotación por particulares. En consecuencia, el TEDH declaró a Grecia responsable por no prevenir, investigar y sancionar la trata, y por no compensar debidamente a las víctimas: se concedieron 16.000 € a cada demandante que participó en el proceso griego y 12.000 € a cada uno de los demás. Grecia había incumplido su deber de impedir y reprimir la explotación, de castigar a los culpables y de asegurar la reparación adecuada. Esta decisión tiene

relevancia directa para el derecho contractual internacional de la construcción, pues formas análogas de explotación pueden surgir en obras con participación de migrantes, y en tales casos el Estado incurre en responsabilidad internacional por inacción.

Por su parte, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) ha delimitado los contornos de la protección laboral frente a las libertades económicas. En el caso Laval un Partneri Ltd vs. Svenska Byggnadsarbetareförbundet (C 341/05, 2007), una empresa constructora letona desplazó trabajadores a Suecia pero se negó a firmar el convenio colectivo local, que establecía salarios superiores a los letones. En respuesta, un sindicato sueco llevó a cabo una acción colectiva (bloqueo de la obra) deteniendo los trabajos y obligando a la empresa a cesar su actividad. Laval demandó, y el TJUE falló a su favor al sostener que la libertad de prestación de servicios consagrada en el artículo 49 del TFUE prevalece sobre las acciones sindicales si éstas imponen requisitos que exceden los estándares mínimos oficialmente establecidos y accesibles al contratista extranjero (el núcleo de normas imperativas de protección mínima definido en la Directiva 96/71/CE). La acción sindical se consideró contraria al derecho de la UE: Laval ganó el caso, no se lograron aumentos salariales, y el precedente limitó la presión excesiva sobre contratistas extranjeros en la construcción.

Un equilibrio similar se ventiló en ITF/Finnish Seamen's Union vs. Viking Line ABP (C 438/05, 2007). La naviera finlandesa Viking Line ABP planeaba reabanderar un ferry en Estonia para contratar una tripulación más barata y ahorrar costos. Los sindicatos, para impedir reducir salarios, amenazaron con huelga para forzar a la empresa a mantener el convenio finlandés. Viking demandó en Reino Unido y el caso llegó al TJUE, que reafirmó que el derecho de huelga es fundamental pero no puede usarse de forma desproporcionada hasta bloquear la libertad de establecimiento (art. 43 TCE). La presión sindical que haría económicamente inviable el cambio de pabellón se consideró una restricción de esa libertad, solo admisible si es necesaria para proteger a los trabajadores y se emplean medios menos gravosos. Así, jurídicamente “prevaleció” Viking, al permitírsele invocar el art. 43 directamente contra los sindicatos, la huelga se consideró potencialmente ilícita y la tripulación no logró aumentos salariales. La enseñanza clave para los contratos internacionales de construcción con migrantes es que los sindicatos pueden defender niveles salariales, pero sus acciones deben ser estrictamente proporcionales y basadas en

estándares legales transparentes; de lo contrario, vulneran las libertades del mercado interior.

En Comisión vs. Luxemburgo (C 319/06, 2008), la Comisión Europea acusó a Luxemburgo de imponer requisitos demasiado estrictos a empresas constructoras extranjeras que desplazaban trabajadores desde otros Estados de la UE. Luxemburgo exigía que cada empresa tuviera un representante residente que guardara toda la documentación laboral en Luxemburgo, y pretendía imponer normas laborales adicionales bajo el pretexto del “orden público” sin justificación suficiente. El TJUE declaró ilegales tales exigencias por contravenir la libre prestación de servicios. Luxemburgo perdió el caso y debió derogarlas. Para la contratación internacional en la construcción, la sentencia dejó claro que al ejecutar contratos bajo condiciones FIDIC en la UE no se pueden incluir restricciones administrativas excesivas e irrazonables (como la obligación de designar un agente local o de almacenar documentos *in situ* sin justificación en riesgos laborales concretos), salvo que estén debidamente justificadas; de lo contrario, se obstaculiza la libre prestación de servicios. Este fallo facilitó la labor de las empresas extranjeras y el desplazamiento de trabajadores sin menoscabar sus derechos.

En Dirk Rüffert vs. Land Niedersachsen (C 346/06, sentencia de 3 de abril de 2008), un administrador concursal impugnó la rescisión de un contrato público de obras y una multa impuesta por el estado alemán de Baja Sajonia. Un subcontratista polaco pagaba a sus trabajadores desplazados apenas el ~46% del salario previsto en un convenio colectivo regional de la construcción. La ley de contratación pública regional exigía a los contratistas garantizar por escrito salarios no inferiores a los de ese convenio. El TJUE determinó que tal requisito vulneraba la libre prestación de servicios (art. 49 TFUE) y la Directiva 96/71/CE, pues el convenio invocado no era de eficacia general. La directiva solo permite imponer condiciones laborales (incluyendo salario mínimo) si están establecidas por ley o convenios colectivos declarados de aplicación general. Al no ser así, la obligación adicional al contratista constituía un obstáculo indebido al libre servicio y se declaró inadmisible. Baja Sajonia perdió el litigio, se anuló la exigencia de pagar la tarifa local, los salarios quedaron en el nivel fijado por el subcontratista polaco y los obreros no consiguieron aumento. Este precedente limitó la posibilidad de incluir “cláusulas sociales” en

contratos internacionales de construcción dentro de la UE que no estén respaldadas por normas de aplicación universal.

El arbitraje internacional inversor-Estado aporta otra perspectiva al evaluar medidas migratorias estatales bajo la óptica de las obligaciones de inversión. En Biwater Gauff (Tanzania) Ltd. vs. Tanzania (Caso CIADI N.º ARB/05/22, 2008), un inversor británico —concesionario de un servicio de agua en Dar es-Salam— demandó a Tanzania por la deportación forzosa de directivos extranjeros, la rescisión unilateral de la concesión, la incautación de activos y la entrega de la operación a la empresa estatal DAWASCO. El inversor alegó violaciones del Acuerdo bilateral de inversiones (TBI) Reino Unido-Tanzania: expropiación sin indemnización, vulneración del estándar de trato justo y equitativo (fair and equitable treatment) y falta de protección plena y seguridad (full protection and security). El tribunal halló que deportar expertos extranjeros sin garantías procesales, sumado a la toma de infraestructura y terminación del contrato, configuró una violación conjunta de las obligaciones con el inversor. Si bien no se otorgó compensación porque el proyecto carecía de valor económico en el momento de la intervención estatal, los árbitros subrayaron que medidas migratorias que afecten al personal técnico clave implicado en contratos internacionales de construcción pueden generar responsabilidad internacional si obstaculizan la ejecución del proyecto inversor. El caso Biwater Gauff ilustra que en el campo de los contratos internacionales de construcción, una regulación laboral eficaz importa no solo en el derecho interno, sino como condición para cumplir los compromisos estatales de protección de inversiones, especialmente cuando medidas migratorias inciden en la ejecución de proyectos de infraestructura y en la actividad de contratistas extranjeros.

En Caratube International Oil Company LLP vs. República de Kazajistán (I) (Caso CIADI N.º ARB/08/12, laudo de 2014), la demandante —una compañía registrada en Kazajistán bajo presunto control del ciudadano estadounidense D. Khourani— alegó que las extensas inspecciones estatales durante un proyecto de explotación petrolera y construcción de un oleoducto (Tulpar-Kumkol) obstaculizaron la ejecución del TBI EE.UU.-Kazajistán, al dificultar la realización del proyecto (incluyendo la contratación de personal extranjero, trámites de visados y permisos). El tribunal del CIADI desestimó la reclamación, argumentando que la demandante no probó

la “dirección extranjera” requerida por el art. 25(2)(b) del Convenio CIADI, y que las acciones estatales de fiscalización del cumplimiento de la legislación migratoria y laboral estaban dentro de sus facultades regulatorias (poder de policía) y no constituían violación de obligaciones internacionales. Las inspecciones fueron legales, no implicaron expropiación; el Estado simplemente aplicó sus normas internas. No hubo indemnización y, de hecho, se condenó al demandante a reembolsar a Kazajistán 3,2 millones de USD en costas. Los trabajadores migrantes no eran parte en el proceso y no se ventilaron reclamaciones sobre sus sueldos o condiciones. Este caso demuestra que el arbitraje internacional no considera la protección de los derechos de los migrantes como un fin autónomo, sino que evalúa la actuación estatal según el cumplimiento de sus compromisos con los inversores. La supervisión de visados, permisos y contratación conforme a las leyes locales es derecho soberano que no viola el derecho internacional si se ejerce de buena fe y sin discriminación. Las empresas constructoras, por tanto, deben asegurar a priori un cumplimiento estricto de las normas migratorias y laborales del país anfitrión, so pena de afrontar sanciones administrativas y perder la protección jurídica internacional.

En *Muhammet Çap & Sehil İnşaat Endüstri ve Ticaret Ltd. Şti. vs. Turkmenistán* (Caso CIADI N.º ARB/12/6, decisión de 2021), inversores turcos alegaron que Turkmenistán violó el TBI con Turquía al obstaculizar proyectos de construcción en la zona turística de Avaza mediante denegar sistemáticamente visados e impedir la entrada de mano de obra extranjera. Según ellos, se les privó del derecho a incorporar trabajadores migrantes cualificados, socavando la ejecución de sus contratos; afirmaron haber solicitado visados, pero las autoridades impusieron trabas burocráticas excesivas, en especial para acceder a la región de Dashoguz. Sin embargo, el tribunal no examinó el fondo al declararse falto de jurisdicción: el art. VII(2) del TBI exigía someter la disputa primero a tribunales de Turkmenistán y solo si no había fallo tras un año recurrir al CIADI; como los inversores acudieron directamente al CIADI sin agotar la vía local, el tribunal se declaró incompetente. El caso se archivó a favor del Estado sin compensación; la decisión se basó en normas de derecho de inversiones (Convenio CIADI 1965, Convención de Viena 1969), al tratarse de un TBI. Ni los trabajadores ni los inversores obtuvieron remedio alguno; el caso versó fundamentalmente sobre proteger los derechos de los inversores, no de los migrantes. Esto recalca que las

medidas estatales de control migratorio, aun si de hecho dificultan la ejecución de proyectos constructivos y la entrada de personal foráneo, pueden considerarse legítimas en arbitraje si existen requisitos formales en los tratados cuya inobservancia impide enjuiciar el fondo del asunto, limitando las posibilidades de los inversores (y por ende de los migrantes vinculados) de hacer valer sus intereses.

Mecanismos contractuales y estándares corporativos. Los contratos de construcción internacionales (por ejemplo, los formularios estándar FIDIC) son acuerdos de derecho privado entre los participantes del proyecto. Pese a su carácter privado, estos contratos se entrelazan con el derecho internacional público en lo relativo a empleo y migración: obligaciones de visados, personal local, seguridad social, etc. La mayoría de los contratos tipo FIDIC contienen cláusulas de ley aplicable y exigen respetar las leyes nacionales. Obligan al contratista a cumplir “todas las leyes aplicables, incluyendo la legislación laboral” en la ejecución de los trabajos. En la práctica, esto significa que el contratista debe obtener permisos de trabajo para expatriados o contratar el número requerido de trabajadores locales según la normativa del país del proyecto. En una reciente revisión FIDIC se señaló que “en la mayoría de países el trabajo forzoso está prohibido”, y que es tarea del cliente asegurar que los contratos permitan implementar medidas contra el empleo ilegal. Estas disposiciones reflejan el principio internacional de evitar la explotación: mediante normas contractuales se impiden intentos de eludir exigencias nacionales o emplear migrantes de forma ilícita.

En ocasiones los contratos estipulan cuotas de contratación de mano de obra local u obligaciones de capacitar a la población autóctona. Tales condiciones buscan objetivos de desarrollo y protección del mercado laboral local, pero deben conciliarse con las obligaciones internacionales. Por ejemplo, si el país receptor ha ratificado convenios OIT de igualdad, las cuotas no deben discriminar formalmente a los trabajadores extranjeros en la protección de sus derechos (igual salario, seguridad social, etc.). De lo contrario, el contratista puede cuestionar la buena fe del Estado receptor y acudir a arbitraje internacional (por ejemplo, CIADI). A nivel de derecho internacional se reconoce que la aplicación de normas migratorias internas y la fijación de cuotas son facultades soberanas del Estado, pero éste debe respetar sus compromisos por tratados ratificados.

También es necesario destacar el papel de las instituciones financieras internacionales. Los bancos de desarrollo (Nuevo Banco de Desarrollo de los BRICS, Banco Mundial, BID, etc.) que financian grandes obras imponen en los acuerdos de préstamo condiciones de cumplimiento de normas ambientales y sociales que incluyen derechos de los trabajadores. Exigen a gobiernos y contratistas seguir no solo las leyes nacionales sino estándares internacionales (por ejemplo, excluir la explotación laboral, respetar salarios mínimos, normas de seguridad y salud, etc.). Si bien estos requisitos son formalmente cláusulas contractuales de crédito, refuerzan la base jurídica internacional de la migración laboral: los contratos reales de proyecto incorporan referencias a normas internacionales.

Junto a los foros estatales e interestatales, los mecanismos quasi judiciales creados por bancos multilaterales de desarrollo y corporaciones transnacionales desempeñan un papel importante en la defensa de los estándares laborales. El Ombudsman independiente del grupo del Banco Mundial (Compliance Advisor Ombudsman, CAO) tramita quejas de trabajadores en proyectos financiados por el Banco (incluyendo obras con migrantes). Aunque sus decisiones no son vinculantes, instan a los prestatarios a subsanar violaciones, complementando de hecho los mecanismos internacionales de supervisión de condiciones laborales.

Por último, el sector de la construcción atrae la atención de guías corporativas transnacionales de derechos humanos (por ejemplo, los Principios Rectores de la ONU sobre Empresas y Derechos Humanos, el Pacto Mundial de la ONU). Estos instrumentos de soft law instan a las empresas involucradas en proyectos internacionales a garantizar los derechos de los trabajadores, incluyendo migrantes. Se espera que las empresas eviten emplear migrantes indocumentados y los protejan de abusos por subcontratistas. Si bien estas normas no son jurídicamente obligatorias, configuran un entorno de responsabilidad empresarial en la construcción y se consideran en la financiación y aseguramiento de proyectos.

Tendencias globales y aspectos humanitarios de la migración. La investigación reveló que el derecho contractual internacional de la construcción enfrenta serios desafíos relacionados con garantizar la protección jurídica de los trabajadores migrantes y con el cumplimiento de obligaciones internacionales. Vincent Chetail [5,9] y

T. Alexander Aleinikoff [9] enfatizan la necesidad de elaborar normas jurídicas internacionales orientadas a proteger los derechos de los migrantes y a crear condiciones para su trabajo legal y seguro. Los contratos internacionales exigen cada vez más mano de obra proveniente de otros países, incrementando la importancia de los estándares internacionales y mecanismos legales en este ámbito. Entre los factores principales que impulsan los flujos migratorios destaca la pobreza: la inestabilidad económica conlleva deterioro de las condiciones de vida, aumento del desempleo y un menor nivel de protección de los migrantes. La pobreza de los migrantes a menudo causa su vulnerabilidad y explotación laboral, lo que exige medidas legales integrales para proteger sus intereses.

La comunidad internacional trabaja activamente en la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU [18], orientados a erradicar la pobreza y mejorar las condiciones de vida. Esto se vincula directamente con la migración laboral en la construcción, donde los migrantes suelen ocupar puestos de baja remuneración e inseguros. La eliminación de la pobreza y la garantía de trabajo decente constituyen la base para desarrollar mecanismos legales de protección de migrantes e integración en las economías receptoras.

El análisis de la crisis migratoria de 2015 en Europa, marcada por el desplazamiento de más de un millón de personas, demostró que ese flujo masivo supuso un serio desafío para la comunidad internacional. La crisis evidenció la incapacidad de los mecanismos internacionales vigentes para gestionar eficazmente los flujos migratorios y subrayó divisiones políticas y sociales entre los Estados europeos. La problemática de la distribución equitativa de solicitantes de asilo entre los países de la UE puso de relieve la necesidad de reformar las normas internacionales poniendo el acento en reforzar la coordinación y lograr un reparto de responsabilidad más equilibrado respecto de los refugiados [19]. Los debates en torno a aspectos humanitarios de la migración se intensificaron en 2019, cuando la ACNUR apeló a los gobiernos europeos para hallar una solución más humanitaria para más de 500 migrantes rescatados, a la deriva en el Mediterráneo sin puerto de desembarco. La situación de estos migrantes varados en alta mar, y la discrepancia entre los países de la UE para acogerlos, evidenció la necesidad de replantear los enfoques migratorios existentes a fin de crear un sistema más justo y humano. Como señala E. V. Eremyan, el asunto migratorio influye sustancialmente en la

estabilidad política de la Unión Europea, provocando una crisis de la democracia liberal debido al masivo influjo de refugiados [20]. La incapacidad de los Estados para integrar a los inmigrantes conlleva el deterioro de las instituciones democráticas y un aumento de la tensión social.

Un elemento clave en la gestión migratoria es el instituto de la readmisión, que permite a los Estados combatir eficazmente la migración irregular devolviendo a las personas sin estatus regular a sus países de ciudadanía o residencia permanente. Como señala A. Yu. Yastrebova [21], la implementación exitosa de la readmisión requiere la cooperación estatal basada en obligaciones recíprocas para identificar a las personas, determinar la nacionalidad de los migrantes irregulares y readmitir a los propios ciudadanos. En el sector de la construcción, aplicar mecanismos de readmisión coadyuva a la legalidad de los procesos migratorios y a elevar la seguridad nacional y pública.

Cooperación internacional y adaptación nacional. Desde mediados del siglo XX, la ONU desempeña un rol líder en coordinar esfuerzos internacionales para gestionar la migración. La adopción de la Declaración de Nueva York para Refugiados y Migrantes en 2016 y del Pacto Mundial para una Migración Segura, Ordenada y Regular en 2018 fueron pasos fundamentales en la regulación jurídica internacional de la migración. Estos documentos sentaron bases para la coordinación de esfuerzos y enfatizaron la importancia de proteger los derechos de los migrantes, algo particularmente relevante en la construcción. La OIM tiene un papel destacado en el desarrollo de mecanismos eficaces de gestión migratoria, guiada por el principio de que una migración ordenada y humana beneficia tanto a los migrantes como a los países receptores, contribuyendo al desarrollo socioeconómico.

Los datos migratorios juegan un papel clave en el espacio informativo global, y en medio de agudos conflictos informativos sobre los desplazamientos humanos, es crucial fomentar un entorno jurídico y social favorable para los migrantes. En ello contribuye la plataforma “Soy migrante” (I am a migrant) creada por la ONU junto con la OIM, que mediante historias reales de protagonistas de la migración aumenta la conciencia pública sobre la contribución de los migrantes constructores a la economía de los países de acogida y, a la vez,

refuerza la tolerancia hacia los migrantes laborales respetuosos de la ley, a menudo víctimas de discriminación en el sector de la construcción.

Es especialmente importante que, en un contexto de conformación de un mundo multipolar y escasez de mano de obra calificada en la construcción, la regulación internacional de los flujos migratorios cobre aún mayor relevancia para garantizar recursos laborales. Como declaró en Rusia el viceprimer ministro M. Sh. Khusnulin, atraer mano de obra extranjera exige una regulación jurídica eficaz de la migración y la protección de los derechos de los migrantes [22]. La necesidad de integrar estándares internacionales en los ordenamientos jurídicos nacionales es un factor clave para crear condiciones seguras para los trabajadores migrantes y reducir la tensión social en los países receptores. Emplear la experiencia de la Unión Europea en la regulación de la migración laboral puede servir de modelo para la unificación de normas jurídicas y estándares de protección de derechos laborales. Sin embargo, la experiencia europea

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 14: Regulación jurídico-internacional de la migración.

Los principales resultados de investigación se han publicado en el siguiente artículo revisado por pares: Белкин, Д. С. Международно-правовое регулирование миграции в контексте международного строительного контрактного права / Д. С. Белкин // Право и политика. – 2025. – № 5. – С. 29-51. – DOI 10.7256/2454-0706.2025.5.74469. – EDN UFUVMM. DOI: 10.7256/2454-0706.2025.5.74469 EDN: UFUVMM

Article

URL:

https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=74469

Lista de referencias

1. Aleinikoff, T. A., y Chetail, V. (eds.). (2003). *Migración y normas jurídicas internacionales*. TMC Asser Press.
2. Chetail, V. (2019). *Derecho internacional de la migración*. International Organization for Migration.
3. Chuang, J. A. (2020). Prevención de la trata mediante una nueva gobernanza global de la migración laboral. *Georgia State University Law Review*, 36(4), 1027–1078.
4. Cooke, F. L., Wang, D., y Wang, J. (2017). Capitalismo de Estado en la construcción: prácticas de contratación y relaciones laborales de las empresas constructoras chinas en África. *Journal of Industrial Relations*, 60(1), 77–100. [10.1177/0022185617724836](https://doi.org/10.1177/0022185617724836).
5. Eremyan, E. V. (2024). La cuestión migratoria como uno de los factores de la crisis de la democracia liberal. *Pravovaya politika i pravovaya zhizn*, 3, 260–270.
6. Gulieva, M. E. (2021). Regulación jurídico-internacional de la migración laboral en el espacio postsoviético. *Obrazovanie i pravo*, 8, 311–315.
7. Halegua, A. (2020). ¿Hacia dónde lleva la Iniciativa de la Franja y la Ruta los derechos laborales internacionales? Un examen de los abusos contra trabajadores por empresas chinas en Saipán. En *La Iniciativa de la Franja y la Ruta y la gobernanza global* (pp. 225–257). Edward Elgar Publishing.
8. Kulev, M. G. (2023). Importancia de los acuerdos bilaterales dentro del sistema de fuentes de la regulación jurídico-internacional de la migración laboral en el siglo XXI. *Mezhdunarodnyi pravovoi kur'er*.

9. Minigulova, I. (2018). Consolidación de la comunidad mundial para la lucha contra la pobreza. *Vestnik Instituta prava Bashkirskogo gosudarstvennogo universiteta*, 1(1), 95–104.
10. Muecke, A. P. (2022). Derecho internacional de la construcción: desarrollo del tratado sobre empresas y derechos humanos y sus implicaciones para los trabajadores migrantes. *Georgia Journal of International & Comparative Law*, 50(2), 548–562.
11. Nigmatullin, R. V., y Minigulova, I. R. (2017). La migración como fenómeno del mundo contemporáneo globalizado: problemas y perspectivas. *Vestnik VEGU*, 4, 101–110.
12. Wells, J. (2023). Contratación laboral, migración y robo de salarios en la industria de la construcción en Qatar, China, India, Estados Unidos y la Unión Europea. En *Manual Routledge sobre trabajo en la construcción y los asentamientos humanos* (pp. 114–136). Routledge.
13. Yastrebova, A. Yu. (2024). El concepto jurídico-internacional y los fundamentos de la readmisión. *Pravo i upravlenie. XXI vek*, 20(2), 3–10.

CAPITULO 15. Protección social y normativas laborales en megaproyectos de construcción: Enfoques institucionales y contextos comparados

DOI: 10.64457/icl.es.ch15

El capítulo examina los desafíos jurídicos que afrontan los contratos internacionales de construcción en un mundo multipolar, con énfasis en el derecho laboral y la seguridad social. Primero se estudian los estándares de la OIT—Convenios 102, 95 y 111—y los parámetros de la Carta Social Europea. Luego se realiza un análisis comparativo de sistemas nacionales, ilustrado por la reconfiguración del salario mínimo y las recientes reformas en la región del Golfo, resaltando conflictos y riesgos de discriminación para trabajadores migrantes. La sección final analiza cláusulas FIDIC que permiten reajustar contratos ante cambios legislativos y casos de fuerza mayor. El estudio concluye que la protección efectiva de los trabajadores

requiere incorporar normas internacionales en el derecho interno mediante contratos flexibles que respondan de forma ágil a variaciones externas, armonizando condiciones laborales y reduciendo la inseguridad jurídica.

En el contexto de un mundo cada vez más multipolar, los proyectos internacionales de construcción enfrentan nuevos retos jurídicos relacionados con la protección de los derechos laborales y la cobertura social de los trabajadores. Las diferencias entre los sistemas nacionales de derecho laboral y de seguridad social dificultan la ejecución de proyectos transnacionales, subrayando la necesidad de normas internacionales armonizadas. El derecho laboral internacional se convierte así en un mecanismo clave para alinear los enfoques de protección de los trabajadores a nivel global.

Normas laborales internacionales y de seguridad social. En el ámbito global, las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) establecen los mínimos en materia laboral y de seguridad social. La Convención nº 102 de la OIT sobre seguridad social define niveles mínimos de prestaciones por vejez, invalidez, desempleo, atención médica y otros beneficios sociales básicos. Estas disposiciones sirven de base para los sistemas nacionales de seguridad social y buscan asegurar un nivel de vida digno para todos los trabajadores. La Carta Social Europea obliga además a los estados signatarios a garantizar salarios que permitan mantener un nivel de vida decente. Shaykhutdinova señala que, según esta Carta, el salario mínimo debería ser al menos el 60–68 % del promedio nacional, con medidas de apoyo social para los ingresos insuficientes (Shaykhutdinova, 2012). En conjunto, estos estándares internacionales buscan unificar las garantías mínimas laborales y sociales.

Enfoques nacionales y conflictos normativos. Cada país tiene su modelo propio de derecho laboral y de seguridad social que influye en la aplicación de estándares internacionales. En Rusia, por ejemplo, se debate cómo calcular el salario mínimo: Davletgildeev y Zarubin sugieren que calcularlo en base al salario medio en lugar de la mediana nacional mejoraría la adecuación a las obligaciones internacionales y protegería mejor a los trabajadores (Davletgildeev y Zarubin, 2023). En los Emiratos Árabes Unidos, reformas como el decreto federal nº 33/2021 (2022) han modernizado el derecho laboral del sector privado con miras a mejorar las condiciones de la construcción, pero sindicatos

internacionales señalan que persisten abusos: despidos masivos de migrantes sin asistencia legal, retrasos salariales y restricciones sindicales. Estos ejemplos ilustran la disparidad entre los cambios nacionales y las normas internacionales, subrayando la necesidad de mayor armonización.

Concepto y disciplina del derecho laboral internacional. El término “derecho laboral internacional” carece de definición única y varía según la tradición jurídica. Investigadores como Bugrov y Tuaev destacan que esta diversidad refleja la complejidad de la materia e insiste en desarrollar principios comunes que tengan en cuenta las especificidades nacionales (Bugrov, 2007; Tuaev, 2016). El derecho laboral internacional se concibe tanto como disciplina académica como herramienta práctica: Kiselev lo presenta como un campo de estudio que facilita entender la interacción entre las legislaciones laborales nacionales y los estándares internacionales, sirviendo de base para soluciones efectivas en la protección de trabajadores en un mundo multipolar (Kiselev, 1999). En la industria de la construcción, donde los proyectos abarcan varias jurisdicciones, dicha integración es crucial. Tomashevsky observa que el derecho laboral internacional incluye tanto acuerdos y convenios internacionales como cuestiones de conflicto de leyes que surgen en relaciones laborales transnacionales (Tomashevsky, 2010). En consecuencia, este campo se ubica entre el derecho público internacional y el privado, abarcando normas destinadas a proteger los derechos de los trabajadores y establecer estándares mínimos de empleo y seguridad social.

Derechos laborales, no discriminación y protección social. La prohibición de la discriminación es un principio esencial en los estándares laborales internacionales. La Convención OIT nº 111 prohíbe distinciones en el empleo o la ocupación por motivos de raza, sexo, religión u otras características personales. En proyectos de construcción multinacionales, garantizar condiciones equitativas para migrantes, mujeres, personas con discapacidad y otros grupos vulnerables es crucial. Autores como Agatov y Alyoshina y Kosovskaya subrayan que los mecanismos legales contra la discriminación laboral forman parte integral del marco legal laboral internacional y son vitales para la protección de los trabajadores (Agatov, 2023; Alyoshina y Kosovskaya, 2014). Estudios internacionales muestran, por ejemplo, que los trabajadores migrantes en la construcción a menudo enfrentan empleo informal, cadenas complejas de subcontratación y robo de

salarios, además de depender de empleadores para vivienda o estatus migratorio. Estas vulnerabilidades resaltan la necesidad de esfuerzos transnacionales: se proponen acuerdos multilaterales, mayor transparencia en la contratación, ampliación de derechos de negociación colectiva para migrantes y reforzamiento de la responsabilidad de los contratistas principales por la cadena de subcontratistas. De este modo, las normas internacionales sobre no discriminación y protección social buscan garantizar condiciones de trabajo justas para todos.

Normas contractuales y FIDIC. La Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC) elabora condiciones tipo para contratos de construcción que incluyen cláusulas de responsabilidad social. Los contratos FIDIC permiten adaptar sus términos si cambian las leyes o si se presentan eventos imprevistos (fuerza mayor). Esta flexibilidad es esencial para ajustar los acuerdos a entornos legales cambiantes y proteger a los trabajadores. Por ejemplo, revisar los términos contractuales tras cambios regulatorios asegura que la protección laboral se mantenga en crisis (como pandemias o choques económicos). Al incluir explícitamente este mecanismo, FIDIC destaca la importancia de las normas sociales internacionales, facilitando la armonización de requisitos laborales entre distintos países en proyectos multinacionales.

Desafíos y perspectivas. El análisis revela que, aunque los convenios de la OIT y las cláusulas de FIDIC ayudan a homologar condiciones laborales, persisten diferencias significativas. Los intentos de imponer un sistema mundial único chocan con la diversidad cultural, legal y económica de los Estados. Por ello, se requieren enfoques más flexibles. Se sugiere revisar formulaciones de algunos convenios de la OIT –por ejemplo, ajustar la Convención de no discriminación– a fin de alinearlos con tradiciones nacionales y así mejorar su implementación. En conjunto, el objetivo principal debe ser reconocer la diversidad jurídica y cultural al mismo tiempo que se mantienen principios mínimos universales para la protección de los trabajadores.

El derecho laboral internacional y la cooperación jurídica en seguridad social sirven de puente entre distintos marcos normativos nacionales en la industria de la construcción. A pesar de los retos, el desarrollo de mecanismos adaptativos basados en los principios de la OIT y los estándares de FIDIC promete fortalecer la protección social de los

trabajadores. Solo reconociendo las diferencias culturales y legales, y ajustando las normas globales a cada contexto local, se podrá lograr la armonización de las condiciones laborales y garantizar derechos sociales efectivos en proyectos internacionales de construcción.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 15: Derecho internacional del trabajo. Cooperación jurídico-internacional en el ámbito de la seguridad social.

Lista de referencias

1. Agatov, K. D. (2023). Regulación jurídica de la prohibición de discriminación en el trabajo. *Evraziiskaya advokatura*, 2(61), 108–112.
2. Alyoshina, A. V., & Kosovskaya, V. A. (2014). Estándares jurídicos internacionales para impedir la discriminación laboral. *Obshchestvo. Sreda. Razvitie (Terra Humana)*, 2(31), 95–98.
3. Bekyashov, D. K. (2008). Derecho laboral internacional: Manual. Prospekt.
4. Buckley, M., Zendel, A., Biggar, J., Frederiksen, L., & Wells, J. (2016). Trabajo y empleo de migrantes en el sector de la construcción. International Labour Organization.
5. Bugrov, L. Yu. (2007). Sobre el entendimiento del derecho laboral internacional. *Vestnik Permskogo universiteta. Yuridicheskie nauki*, (8), 116–121.
6. Chernyaeva, D. V. (2010). Estándares laborales internacionales. *KnoRus*.
7. Davletgildeev, R. Sh., & Zarubin, D. V. (2023). Estándares laborales internacionales sobre salario mínimo. *Moskovskiy zhurnal mezhdunarodnogo prava*, (2), 6–20.

8. Frost, N. (2021). Fuera lo antiguo, dentro lo nuevo. *European Journal of International Law*, 32(2), 507–536.
9. Karateeva, E. D., & Shamova, E. O. (2019). Jurisprudencia: Cuestiones del derecho ruso e internacional. *Forum molodyyh uchenyh*, 3(31), 441–445.
10. Kaurov, V. G. (2006). Protección sociojurídica frente a la discriminación laboral. *Leningradskiy yuridicheskiy zhurnal*, (1), 143–167.
11. Khesina, A. I. (2017). Discriminación por discapacidad. *Vestnik Samarskoy gumanitarnoy akademii. Seriya: Pravo*, 1–2(19), 19–23.
12. Kiselev, I. Ya. (1999). Derecho laboral comparado e internacional. *Delo*.
13. Meshev, I. Kh., & Khazhirokov, V. A. (2022). Regulación jurídica de la discriminación deportiva. *Zhurnal prikladnyh issledovaniy*, 4(11), 343–347.
14. Nesmeyanova, I. A. (2021). ¿Es posible la discriminación de pensionistas? *Legal Bulletin*, 6(2), 77–83.
15. Shaykhutdinova, G. R. (2012). Nivel de vida digno según la Carta Social Europea. *Pravovaya politika i pravovaya zhizn'*, (3), 97–100.
16. Tomashevsky, K. L. (2010). El derecho laboral internacional. *Trudovoe pravo v Rossii i za rubezhom*, (4), 52–55.
17. Tuaev, V. V. (2016). Naturaleza jurídica del derecho laboral internacional. *Sotsial'no-ekonomicheskie issledovaniya*, (7-2).

CAPITULO 16. Perspectivas socio-jurídicas sobre la resolución de controversias contractuales de obras en las regiones polares

DOI: 10.64457/icl.es.ch16

El capítulo analiza los marcos jurídicos para la resolución de disputas en contratos de construcción de infraestructura polar ante la creciente implicación ruso-india. Primero contrasta regímenes internacionales y domésticos del Ártico y Antártida, subrayando la aplicación de la CONVEMAR y la integridad territorial. Luego explora los motivos económicos e instrumentos diplomáticos de la India, incluida la «Programa-2030» y su participación en el Consejo Ártico. Se identifican cinco arquetipos de conflicto: inversor-estado, corredores marítimos, infraestructura científica, obligaciones constructivas, extracción de recursos y derechos indígenas. El estudio formula criterios para adaptar el derecho contractual internacional y las garantías laborales a climas extremos, reforzando la resiliencia de proyectos y mitigando riesgos sancionatorios y geopolíticos.

La solución de controversias en contratos de construcción relativos a proyectos de infraestructura en regiones polares ha adquirido una relevancia creciente a la luz de los desafíos del derecho internacional que abarcan no solo aspectos territoriales, sino también las relaciones laborales y la seguridad social de los trabajadores empleados en condiciones extremas. Las regiones polares, como el Ártico y la Antártida, comprenden vastas extensiones cuyo estatus jurídico se encuentra determinado por una combinación de derecho convencional, costumbre y decisiones de órganos internacionales. La diversidad de regímenes jurídicos exige considerar tanto los territorios estatales como los espacios internacionales sujetos a regímenes especiales. En un clima riguroso, la seguridad y salud en el trabajo, la protección social y las medidas preventivas de seguridad adquieren una importancia central, lo que presupone la coordinación entre Estados, organizaciones y actores privados dentro del marco del Derecho Internacional de los Contratos de Construcción (ICCL).

La escasez de instrumentos multilaterales especializados que proporcionen protección integral a los trabajadores en condiciones polares extremas refuerza la importancia de los dispositivos contractuales y procedimentales del ICCL. En las últimas décadas, el incremento de la actividad económica vinculada a la explotación de recursos y al desarrollo de infraestructura de transporte ha puesto de manifiesto la necesidad de mecanismos flexibles pero jurídicamente robustos de solución de controversias y de asignación de riesgos, capaces de internalizar las particularidades territoriales, ambientales y sociales del Ártico y la Antártida. El derecho polar se ha cristalizado

como disciplina autónoma que analiza la interacción de regímenes globales, regionales y nacionales, con énfasis en los derechos de los pueblos indígenas y en el protagonismo creciente del derecho privado en la regulación de relaciones complejas de proyecto (Tanaka, Johnstone & Ulfbeck, 2023).

El interés creciente por las regiones polares se manifiesta no solo entre los Estados costeros árticos, sino también entre países no árticos. India, al adoptar en marzo de 2022 su Política Ártica, reforzó su presencia institucionalizada en el discurso ártico mediante la participación en foros internacionales y programas científicos, alineando iniciativas de investigación e infraestructura con intereses de política exterior y económicos. El análisis doctrinal distingue dimensiones discursivas, estructurales, institucionales y morales mediante las cuales el discurso internacional moldea la agenda ártica de India: declaraciones diplomáticas y participación en el Consejo Ártico; fortalecimiento de capacidades internas de investigación y de rompehielos; copresencia en organizaciones y procesos de creación normativa; y una plataforma ética centrada en los derechos de los pueblos indígenas y la protección del medio ambiente (Hua, 2023). Dada su elevada población y una fuerza laboral competitiva en costos, India se orienta objetivamente a participar en proyectos de infraestructura en el Norte, lo que exige atención a los resguardos procesales de los contratos de construcción y a los regímenes de solución de controversias.

El marco jurídico de las regiones polares descansa en una combinación de derecho convencional, costumbre y principios generales. La Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (UNCLOS) establece los algoritmos clave para la delimitación de la plataforma continental y de las zonas económicas exclusivas, y proporciona mecanismos internacionales de resolución de disputas marítimas, incluido un tribunal especializado y procedimientos arbitrales que garantizan la solución pacífica de controversias y la previsibilidad del estatus jurídico de los espacios marinos (Churchill, Lowe & Sander, 2022). Para los proyectos de infraestructura en el Ártico, ello implica la necesidad de coordinar los regímenes de derecho del mar con las exigencias ambientales y con las obligaciones contractuales de los participantes en la construcción.

Dentro del orden jurídico de las Naciones Unidas, los principios de integridad territorial, igualdad soberana y solución pacífica de controversias revisten significación fundamental. Se hallan consagrados en la Declaración sobre los Principios de Derecho Internacional referentes a las relaciones de amistad y a la cooperación entre los Estados, que subraya la inadmisibilidad de la amenaza o uso de la fuerza y la necesidad de respetar la independencia política y la integridad territorial de los Estados. Estos principios operan no solo como límites externos al comportamiento permitido, sino también como marco de legalidad para las decisiones de proyecto en regiones polares, donde la confluencia de intereses de varios Estados suele ir acompañada de disputas sobre delimitación o jurisdicción (Starushenko, 1978).

La participación de India en el discurso ártico se complementa con iniciativas prácticas en materia energética y de navegación, incluido el diálogo con Estados ribereños y el desarrollo de capacidad de rompehielos, tal como reflejan estudios que enfatizan la racionalidad político-jurídica y económica de dicho curso (Kumari, 2015; Jawahar, 2020). Al mismo tiempo, las restricciones vinculadas a sanciones respecto de ciertas empresas árticas evidencian la sensibilidad de la infraestructura transfronteriza a los riesgos geoeconómicos e indican la necesidad de instrumentos contractuales de estabilización del ICCL que contemplen sanciones secundarias, fuerza mayor y cambios en las condiciones económicas.

El ICCL desempeña cuatro funciones: asignación de riesgos, solución de controversias, coordinación jurídica y gestión del cambio. Primero, la matriz de riesgos en proyectos polares exige una asignación precisa—entre comitente y contratista—de riesgos de temperatura, condiciones de hielo, aislamiento logístico, restricciones ambientales y garantías laborales, teniendo en cuenta cláusulas de seguro y responsabilidad por retrasos. Segundo, el mecanismo de solución de controversias debe combinar procedimientos escalonados con celeridad operativa: negociación previa, determinación pericial y procedimientos arbitrales calibrados a las especificidades del Norte. Tercero, la coordinación jurídica presupone armonizar—mediante una columna vertebral unitaria de administración contractual—los requisitos del derecho del mar, del derecho ambiental, del derecho laboral y del derecho de las inversiones. Cuarto, la gestión del cambio comprende modelos previsibles de variaciones, eventos compensables

y ajustes de plazo motivados por accesos estacionales, ventanas meteorológicas y limitaciones de suministro (Tanaka, Johnstone & Ulfbeck, 2023; Patricia et al., 2009).

Al proporcionar la base para la delimitación de la plataforma continental y de la ZEE, la UNCLOS incide también en la localización de instalaciones de infraestructura, en los parámetros de las cadenas logísticas marítimas y en la evaluación de impacto ambiental—incluidas instalaciones de extracción y licuefacción de gas. La expansión del portafolio de proyectos árticos ilustra la complejidad de las soluciones contractuales en las que la protección ambiental y el estatus de derecho del mar se entrelazan estrechamente (Churchill, Lowe & Sander, 2022). Para la Federación de Rusia y sus socios, revisten especial relevancia las cuestiones relativas al estatus de la Ruta Marítima del Norte, así como la coordinación de la actividad de proyecto con las obligaciones internacionales en materia de protección del medio marino.

Las garantías de derechos laborales y de seguridad social de los trabajadores siguen siendo medulares. En condiciones de bajas temperaturas, noche polar, fragmentación del transporte y acceso limitado a atención médica, el contrato debe estipular estándares reforzados de seguridad y salud en el trabajo, seguros médicos, compensaciones y rotación de turnos, así como reglamentos especiales para asentamientos temporales y campamentos de turno. Estos elementos constituyen materia de especificación contractual y, simultáneamente, un segmento de regulación social transfronteriza, en consonancia con la tendencia general a fortalecer la dimensión social de los proyectos económicos internacionales (Rajan, 2017).

En el contexto de la política mundial, el realismo estructural subraya que el sistema internacional permanece anárquico; los Estados proporcionan su propia seguridad y protegen sus territorios principalmente mediante esfuerzos propios, especialmente en regiones de competencia por recursos y corredores de transporte. Ello exige decisiones de proyecto proporcionales a las restricciones geopolíticas y refuerza la argumentación a favor de procedimientos del ICCL previsibles y jurídicamente resilientes para neutralizar riesgos políticos (Waltz, 2000).

Dada la participación de Estados no árticos en la gobernanza ártica, resulta aconsejable precisar los parámetros institucionales de la participación de observadores y el alcance material de las plataformas consultivas. En términos conceptuales, es adecuado enfatizar la prioridad de los derechos soberanos de los Estados costeros manteniendo, a la vez, la apertura a la cooperación científica y tecnológica; al mismo tiempo, la regulación de la participación de actores externos puede supeditarse al reconocimiento, por parte de estos, de las jurisdicciones nacionales sobre la actividad económica en territorios árticos.

Para la gestión de proyectos resulta útil tipificar cinco modelos de controversias con participación de Estados no árticos: desacuerdos comerciales entre inversionista y Estado, incluidos los riesgos de sanciones y la reasignación de participaciones; disputas sobre el régimen de corredores de transporte y la aplicación del derecho del mar; conflictos de acceso a infraestructura de investigación; reclamaciones vinculadas con la construcción de puertos, carreteras y otra infraestructura ártica; y disputas derivadas de la extracción de recursos minerales y de la protección de los derechos de los pueblos indígenas. Estos modelos indican la necesidad de una arquitectura modular del ICCL que combine cláusulas arbitrales, evidencia pericial multinivel y cláusulas de estabilización adaptativas.

El resultado acumulado indica la necesidad de fortalecer la cooperación internacional y de elaborar reglamentos especializados para proyectos polares que abarquen la protección ambiental, los derechos de los pueblos indígenas y garantías laborales reforzadas. La priorización de los mecanismos contractuales del ICCL—respaldados por normas de derecho del mar, ambientales y sociales—reduce los costos de transacción y aumenta la resiliencia de los proyectos en un entorno político-jurídico complejo (Patricia et al., 2009; Churchill, Lowe & Sander, 2022; Tanaka, Johnstone & Ulfbeck, 2023).

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Linea de investigacion correspondiente al capitulo 16: Territorio estatal y otros espacios en el derecho internacional. Regiones polares y derecho internacional.

Lista de referencias

1. Churchill, R., Lowe, V., y Sander, A. (2022). *El derecho del mar*. Manchester University Press.
2. Hua, J. (2023). La influencia del discurso internacional en la política ártica de la India. *AiS*, 51.
3. Jawahar, B. (2020). Cooperación entre Rusia e India en el Ártico: quimera o necesidad estratégica. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo Universiteta: Mezhdunarodnye otnosheniia*, 13(4), 488–506.
4. Kumari, P. (2015). Evaluación de la necesidad de un rompehielos polar de la India. *Arctic Perspectives*, 38–40.
5. Patricia, W., et al. (2009). *Derecho internacional y medio ambiente*. Oxford University Press.
6. Rajan, H. P. (2017). Comentario: el régimen jurídico del Ártico y el papel y opciones de la India. En *Arctic* (pp. 146–154). Routledge.
7. Shaumyan, T. L., y Zhuravel, V. P. (2016). India y el Ártico: protección ambiental, economía y política. *Arktika i Sever*, 24, 175–184.
8. Starushenko, G. B. (1978). El proceso revolucionario mundial y el derecho internacional contemporáneo. *Mezhdunarodnye otnosheniia*.
9. Tanaka, Y., Johnstone, R. L., y Ulfbeck, V. (Eds.). (2023). *Manual Routledge de derecho polar*. Routledge.
10. Waltz, K. N. (2000). Realismo estructural tras la Guerra Fría. *International Security*, 25(1), 5–41.

CAPITULO 17. Gobernanza jurídica y ambiental de megaconstrucciones marítimas: articulación entre la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar y los contratos FIDIC

DOI: 10.64457/icl.es.ch17

El capítulo estudia el marco jurídico que surge de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (UNCLOS) y del derecho contractual internacional de la construcción, basado en las condiciones FIDIC, para proyectos marítimos. La aplicación conjunta reduce controversias Estado-inversionista y protege el medio marino, al tiempo que ofrece certeza jurídica. La estructura abarca fuentes normativas, asignación de obligaciones, jurisprudencia clave y propuestas de política. Los hallazgos confirman que la integración UNCLOS-FIDIC equilibra intereses económicos y ambientales.

El derecho internacional del mar (Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar de 1982) fija los distintos espacios marítimos: mar territorial (12 millas), zona contigua, zona económica exclusiva (ZEE, hasta 200 millas) y plataforma continental. En las aguas territoriales el Estado ribereño ejerce plena soberanía; en la ZEE y la plataforma continental dispone de derechos soberanos exclusivos para explorar y explotar los recursos naturales (vivos y no vivos). Por ejemplo, la NOAA estadounidense señala que en la ZEE “el Estado ribereño tiene derechos soberanos para explorar, explotar, conservar y gestionar los recursos naturales, ya sean vivos o no, del lecho marino y su subsuelo”. La Convención especifica además que el Estado ribereño puede construir y autorizar islotes artificiales, instalaciones y estructuras en su ZEE (art. 60 UNCLOS). Dichas islas o plataformas no generan mar territorial propio y quedan bajo la jurisdicción del Estado costero. El art. 80 de la Convención autoriza la instalación de cables y gasoductos submarinos en la plataforma continental, sin perjuicio de que el Estado costero exija notificaciones y pueda suspender temporalmente las obras por motivos de ordenación de sus recursos. El tránsito inocente por el mar territorial y el paso por caletas o rutas archipelágicas quedan garantizados, sujetos al consentimiento reglamentado por el UNCLOS. Legislaciones nacionales (por ejemplo,

España: Ley de Costas 1988, Ley de Puertos 2010) delimitan los dominios públicos marítimos y regulan permisos para obras marítimas, complementando las normas internacionales. En conjunto, existe un marco jurídico jerarquizado: el UNCLOS establece los derechos y deberes generales, y cada Estado adopta leyes (como códigos marítimos y de seguridad ambiental) para la gestión concreta de sus zonas marinas.

En la práctica de los contratos de construcción internacional en el mar suelen emplearse los formularios tipo de FIDIC. Por ejemplo, el “Blue Book” (Condiciones del Contrato para Trabajos de Dragado y Relleno, 2006) sirvió para estandarizar contratos de dragado simples. Proyectos más complejos –como plataformas petrolíferas marinas, puertos portuarios offshore o parques eólicos marinos– requieren contratos con cláusulas especializadas. Los contratos incluyen estipulaciones sobre estudios geotécnicos marinos, protección de la fauna marina, mitigación de vertidos contaminantes y garantía de reseñas energéticas marinas. Además de FIDIC, se siguen estándares complementarios (por ejemplo, CICLOPS de la OMI o cláusulas DEBAR de la UE para energía renovable offshore). En los proyectos transfronterizos se firman convenios bilaterales o multilaterales para regir cuestiones de trazado y derecho de paso (tal es el caso de acuerdos entre España y Marruecos sobre cables submarinos). En especial, la construcción de infraestructuras como gasoductos bajo el mar se realiza “con arreglo” al art. 8o UNCLOS, exigiendo a los Estados notificar las rutas y aceptar obligaciones técnicas. En resumen, los contratos internacionales de construcción en el mar deben conciliar los estándares FIDIC con el régimen del mar (por ejemplo, cumpliendo la Convención de Londres sobre vertidos o la normativa ambiental marina).

Los conflictos derivados de estos contratos suelen resolverse por arbitraje internacional (ICC, CNUDMI, CIADI, etc.). En varios laudos se han aplicado simultáneamente normas de UNCLOS, derecho mercantil y derecho marítimo interno. Como ejemplo, un análisis comparativo reciente identificó que, usando formularios FIDIC y tratados bilaterales de inversión y seis laudos arbitrales (Unionmatex v. Turkmenistán; Jan de Nul v. Egipto; L.E.S.I/ASTALDI v. Argelia; Muhammet Çap v. Turkmenistán; Salini v. Marruecos; COMMISA v. PEP), se detectan presiones económicas, administrativas, jurídicas y políticas que desequilibran la asignación de riesgos. En el caso

COMMISA v. PEP (Méjico), el tribunal del ICC condenó a Pemex-Exploración por terminar injustificadamente un contrato de plataformas marinas, ordenando indemnizar a la contratista. Esta decisión ejemplifica el conflicto entre la potestad del Estado (a veces invocada como acto de gobierno) y los derechos contractuales privados; refleja la importancia de cláusulas de salvaguardia y de la ejecutabilidad internacional de laudo. En otros casos se han usado normas de arbitraje internacional (Ej. artículo de la Convención de Nueva York de 1958 para ejecución de laudos) y principios UNCLOS (protección ambiental, seguridad de navegación) para resolver disputas marítimas. Cabe también citar ejemplos de legislaciones nacionales aplicadas: por ejemplo, la Ley de Aguas Subterráneas en EE. UU. o decretos de licencias ambientales en países ribereños.

En conjunto, el régimen jurídico busca equilibrar la soberanía costera con la cooperación internacional. Las Obras Marítimas transnacionales (gasoductos, cables, parques eólicos offshore, puertos subterráneos) requieren armonizar los estándares de FIDIC con los regímenes del mar. Por ejemplo, el histórico proyecto Nord Stream, que une puertos rusos y alemanes a través del mar Báltico, se gestó con diversos permisos nacionales pero amparándose en UNCLOS y en contratos internacionales bilingües. Como advirtió Bismarck: "Mit Rußland muß Deutschland immer ein gutes Einvernehmen haben." (Alemania debe mantener siempre buenas relaciones con Rusia), subrayando que la estabilidad política entre vecinos es clave para infraestructuras comunes. Finalmente, las cláusulas estándar de FIDIC, combinadas con UNCLOS, generan predictibilidad jurídica: la observancia simultánea de normas universales (disposiciones de la Convención, reglas de protección marina) y locales refuerza la seguridad jurídica y minimiza litigios en la construcción internacional en alta mar.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias jurídicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 17: Derecho internacional del mar. Régimen jurídico de los espacios marinos y de sus recursos naturales.

Los principales resultados de investigación se han publicado en el siguiente artículo revisado por pares: Белкин, Д. С. Правовой режим морских пространств и их природных ресурсов в контексте международного строительного контрактного права / Д. С. Белкин // Международное право. – 2025. – № 3. – С. 32-48. – DOI 10.25136/2644-5514.2025.3.74094. – EDN YLQSFJ. DOI: 10.25136/2644-5514.2025.3.74094 EDN: YLQSFJ

Article URL:
https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=74094

Article PDF:
https://www.elibrary.ru/download/elibrary_83001220_54667336.pdf

Lista de referencias

1. Arkhipova, A. G., & Abrosimova, E. A. (2021). Arbitralidad de controversias marítimas con elemento público. *Vestnik Tomskogo Gosudarstvennogo Universiteta*, 463, 196–205. 10.17223/15617793/463/25.
2. Boyle, A. E., & Redgwell, C. (2021). Derecho internacional y medio ambiente. Oxford University Press.
3. Charrett, D. (Ed.). (2019). Aplicación internacional de los contratos FIDIC: guía práctica. Taylor & Francis.
4. Dzhunusova, D. N. (2012). Derecho internacional del mar: manual. Editorial Universidad de Astracán. ISBN 978-5-9926-0557-0.
5. Elizarov, M. V. (2017). Medios pacíficos de arreglo de controversias marítimas internacionales. *Aktualnye Problemy Prava i Gosudarstva v XXI Veke*, 9(3), 197–201.
6. Garaev, M. I. (2019). Controversias internacionales sobre delimitación marítima en la jurisprudencia de la CIJ. *Vestnik Ekonomiki, Prava i Sotsiologii*, 1, 65–69.

7. Roberts, J. (2006). Protección del medio marino y conservación de la biodiversidad. Springer.
8. Seregina, O. N. (2016). Codificación del derecho internacional público: La Convención del Mar de 1982. *Aktualnye Problemy Prava*, , 195–197.
9. Vylegzhinan, A. N., & Korzhenyak, A. M. (2022). Cláusulas de desarrollo sostenible en el derecho internacional del mar. *Moskovskiy Zhurnal Mezhdunarodnogo Prava*, 4, 6–33. [10.24833/0869-0049-2022-4-6-33](https://doi.org/10.24833/0869-0049-2022-4-6-33).

CAPITULO 18. Seguridad aeroespacial y planificación urbana: articulación normativa e interacción institucional en la era del ‘aerotrópolis’

DOI: 10.64457/icl.es.ch18

Este capítulo analiza la convergencia del derecho aeronáutico internacional y el derecho contractual internacional de la construcción ante la proliferación de drones de pasajeros y la urbanización vertical alrededor de los aeropuertos. Con datos de la OACI, el banco ADREP y las obras de Breyer, Venoit, Klee, Godwin, entre otros, se demuestra que las lagunas normativas incrementan las colisiones entre aeronaves y estructuras en tierra. Mediante metodología mixta – análisis jurídico comparado y modelado GIS 3-D con QGIS/ArcGIS – se detectan conflictos entre los Convenios de Chicago y de Montreal y la práctica contractual basada en FIDIC. El estudio confirma que la incorporación de cláusulas de seguridad aérea en los estándares FIDIC, apoyada por un marco híbrido «OACI + normas nacionales» y un sistema global automatizado de monitoreo de alturas, reduciría incidentes y facilitaría el crecimiento sostenible del aerotrópolis.

Este capítulo examina la convergencia del derecho aeronáutico internacional y el derecho contractual internacional de la construcción ante la proliferación de drones de pasajeros y la urbanización vertical alrededor de los aeropuertos. Las colisiones entre aeronaves y estructuras terrestres no son casos aislados. Por ejemplo, en Rusia se

registraron 66 incidentes aéreos debidos a choques con líneas eléctricas entre 1991 y 2013, con numerosas víctimas (por ejemplo, el accidente de un Tu-134 en 2011 al impactar una línea eléctrica causó 44 muertos). Tales casos demuestran la necesidad de revisar las normas existentes y formular medidas preventivas con antelación.

El derecho aéreo internacional, basado en los Convenios de Chicago (1944) y Montreal (1999) junto con las normas y prácticas recomendadas de la OACI, constituye el principal marco regulatorio para la seguridad de la aviación. Paralelamente, el derecho internacional de la construcción –en especial su vertiente contractual articulada a través de los modelos estándar de la FIDIC– ha cobrado relevancia en proyectos transfronterizos. Sin embargo, estas esferas legales han evolucionado por separado, de modo que el crecimiento de los edificios de gran altura y de conceptos urbanos tipo «aerotrópolis» genera conflictos regulatorios y riesgos nuevos para la seguridad del espacio aéreo.

La bibliografía existente enfatiza esta desconexión. Batalov (2020) estudia las fuentes del derecho aeronáutico internacional y destaca la importancia de los estándares de la OACI, pero no aborda normas de construcción. Kudinov y cols. (2020) señalan deficiencias en los convenios internacionales de tráfico aéreo de Rusia, y Sipos (2023) analiza los tratados aeronáuticos más importantes. Ninguno vincula explícitamente la regulación aérea con la construcción. Por ello, el objetivo de este estudio es evaluar si incorporar obligaciones de seguridad aérea en los contratos de construcción internacionales (por ejemplo, a través de cláusulas FIDIC) y/o incluir requerimientos de edificación en las normas aéreas podría reducir el riesgo de colisión.

La metodología combina análisis jurídico comparado de los convenios de Chicago y Montreal, la normativa de la OACI y las cláusulas FIDIC con modelado geoespacial 3D. Con herramientas GIS (QGIS/ArcGIS) se reconstruyeron edificaciones altas e infraestructuras cercanas a aeropuertos para simular su impacto en las rutas de vuelo. Se analizaron también los datos de la base ADREP de la OACI y reportes de incidentes reales para cuantificar la relación entre vacíos normativos y colisiones.

Los hallazgos indican que la falta de normas internacionales unificadas y la diversidad de reglamentaciones nacionales

incrementan el peligro. Los datos de ADREP confirman que los choques contra torres eléctricas y edificios elevados suelen resultar en desastres. La promoción de modelos urbanos «aerotrópolis» (Charles et al., 2007; Freestone y Baker, 2011) impulsa la economía local, pero sin coordinación regulatoria cada jurisdicción impone sus propios límites de altura, aumentando el riesgo de accidentes.

A la luz de ello, se proponen varias medidas. En primer lugar, incorporar cláusulas obligatorias de seguridad aérea en los contratos FIDIC, de modo que los contratistas evalúen y mitiguen los efectos de sus construcciones en el espacio aéreo. En segundo lugar, adoptar un modelo híbrido de regulación que combine estándares internacionales vinculantes de la OACI con reglas nacionales adaptables a las condiciones locales. En tercer lugar, crear un sistema global automatizado de monitoreo de alturas en zonas aeroportuarias (por ejemplo, mediante drones y satélites) para detectar amenazas potenciales en tiempo real.

La aplicación de estas recomendaciones permitiría reducir significativamente el número de incidentes aeronave-edificio y favorecer el desarrollo sostenible de las aerotrópolis, armonizando la seguridad aérea con el crecimiento urbano.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 18: Derecho internacional aéreo. Régimen jurídico y garantía de la seguridad del espacio aéreo. Regulación jurídico-internacional del transporte aéreo.

Lista de referencias

1. Breyer, W. (2024). Derecho internacional de la construcción: Una visión general. Taylor & Francis.
2. Venoit, W. K. (2009). Derecho internacional de la construcción. American Bar Association.

3. Molineaux, C. B. (1998). Derecho internacional de la construcción. John Wiley & Sons.
4. Klee, L. (2018). Derecho internacional de los contratos de construcción. John Wiley & Sons.
5. Godwin, W. (2013). Contratos internacionales de construcción: Manual. Wiley-Blackwell.
6. Skeggs, C. (2003). Colaboración de proyecto en la industria internacional de la construcción. International Construction Law Review.
7. Batalov, A. A. (2020). Fuentes del derecho aeronáutico internacional: cuestiones actuales de teoría y práctica. Moskovskiy zhurnal mezhdunarodnogo prava, (3), 64–90.
8. Kudinov, A. S., Kudryashova, A. M., & Alekseev, M. A. (2020). Sobre la modernización de los acuerdos internacionales de servicios aéreos de la Federación de Rusia. Elektronnoe prilozhenie k Rossiyskomu yuridicheskому zhurnal, (5), 23–32.
9. Sipos, A. (2023). Derecho aeronáutico internacional: Regulaciones en tres dimensiones. Springer.
10. Charles, M. B., Barnes, P., Ryan, N., & Clayton, J. (2007). Futuros aeroportuarios: Hacia una crítica del modelo de aerotrópolis. *Futures*, 39(9), 1009–1028. DOI: 10.1016/j.futures.2007.03.017
11. Freestone, R., & Baker, D. (2011). Modelos de planificación espacial del desarrollo urbano impulsado por aeropuertos. *Journal of Planning Literature*, 26(3), 263–279. DOI: 10.1177/0885412211401341

CAPITULO 19. Gobernanza multinivel de la infraestructura espacial: Perspectivas socio-jurídicas sobre la convergencia entre derecho espacial y contratos de construcción

DOI: 10.64457/icl.es.ch19

El derecho espacial internacional y el derecho internacional de contratos de construcción (FIDIC) convergen en obras como la EEI, Starlink y la futura minería fuera de la Tierra. La primera parte rastrea la evolución normativa desde el Tratado sobre el Espacio Ultraterrestre de 1967 hasta las leyes de EE. UU. y Luxemburgo de 2015, revelando vacíos sobre apropiación de recursos. La segunda parte examina la presión militar tras la suspensión de New START y la creación del Comando Espacial de EE. UU. La tercera analiza el auge del «Nuevo Espacio» con el modelo público-privado indio. El cierre evalúa la idoneidad de las cláusulas FIDIC para asignar riesgos, responsabilidad y derechos sobre recursos. Se concluye que adaptarlas a entornos extraterrestres es vital para equilibrar intereses estatales y corporativos y mantener el uso pacífico.

El derecho espacial internacional ha estado tradicionalmente dedicado a regular las actividades en el espacio ultraterrestre, incluyendo la exploración y uso de los recursos de los cuerpos celestes, así como a prevenir la militarización del espacio. En paralelo, el derecho internacional contractual de la construcción proporciona el marco jurídico de proyectos de construcción transnacionales de gran envergadura. Ejemplos notables son la construcción de la Estación Espacial Internacional (ISS) y el despliegue de redes de satélites. Ante el surgimiento de nuevas iniciativas espaciales –como el programa de satélites Starlink de Elon Musk– y la expansión continua de la ISS, la necesidad de coordinación jurídica entre estos dos campos se hace cada vez más evidente.

La segunda mitad del siglo XX trajo avances significativos en la exploración espacial, pasando de la investigación teórica a la implementación práctica, y estableciendo la base del marco jurídico internacional para la actividad espacial. En ese período, los Estados negociaron tratados que fijaron normas de comportamiento en el espacio, cimentando así las instituciones del derecho espacial contemporáneo. El Tratado del Espacio de 1967 consagró el principio de uso pacífico del espacio, reafirmando la Declaración de la ONU de 1963. Sin embargo, la interpretación del principio de “uso pacífico” suscitó controversias legales, especialmente en relación con la colocación de armamentos en el espacio. Las discrepancias entre Estados y especialistas llevaron a prolongadas discusiones sobre la militarización del espacio con el aumento de la tensión geopolítica. La retirada de Estados Unidos de varios acuerdos de control de

armamentos en 2001 y 2019 (y la respuesta de Rusia a estos pasos) puso de manifiesto las limitaciones de los regímenes bilaterales y la necesidad de una regulación internacional más amplia.

El derecho espacial es una de las ramas más jóvenes y dinámicas del derecho internacional, reflejando un continuo incremento en el número y complejidad de los retos en el espacio. Un factor clave en estos cambios es la creciente importancia de las tecnologías espaciales para la economía y la sociedad terrestres. A partir de 2011 aproximadamente comenzaron a gestarse conceptos de “revolución industrial 4.0”, dando origen a la filosofía del “Nuevo Espacio” (“New Space”). Este fenómeno se caracteriza por una ampliación significativa del conjunto de actores en el espacio y la aparición de nuevos modelos empresariales basados en productos y servicios espaciales, financiados mayoritariamente con inversión privada. Walter Peters describe que el “Nuevo Espacio” se distingue por un notable aumento del rol de empresas privadas y un ecosistema en el que la financiación y realización de iniciativas espaciales se basa primordialmente en inversiones privadas y capital de riesgo, en contraste con etapas previas dominadas por el financiamiento estatal. Estos cambios transforman las bases legales y económicas, alterando los enfoques de regulación y la implementación de tecnologías espaciales a nivel internacional.

Hoy en día, la humanidad enfrenta grandes desafíos —cambio climático, crecimiento poblacional, formación de un mundo multipolar y agotamiento de recursos— que agravan los conflictos políticos entre las principales potencias y obligan a la comunidad internacional a buscar nuevas fuentes de energía y minerales fuera de la Tierra. P. N. Lozhkovoy subraya que la actividad espacial se ha convertido en un elemento crucial para la estabilidad de la economía global en estas circunstancias. El aumento de la utilización del espacio en áreas como comunicaciones, navegación, meteorología y seguridad global fomenta no solo el desarrollo tecnológico sino también amplía las oportunidades de cooperación financiera, cultural y científica a escala regional y mundial, lo que requiere un mayor perfeccionamiento del sistema jurídico internacional de regulación.

Se presta particular atención al análisis de diferentes enfoques para el “Nuevo Espacio” en distintos países. Se eligió a la India por su posición única. N. N. Prasad señala que el programa espacial indio es una de las

iniciativas más dinámicas del mundo debido a décadas de inversión, y a diferencia de los programas de EE. UU., Rusia o China, India sigue un modelo de desarrollo armónico tanto del sector público como del privado. Este enfoque refleja la necesidad de un régimen jurídico más integral que abarque la gestión gubernamental de proyectos espaciales y la actividad de empresas privadas, factor esencial para entender los nuevos desafíos y oportunidades en el derecho contractual de la construcción internacional y la exploración espacial.

El estudio se basó en un análisis doctrinal integral de los principales instrumentos jurídicos internacionales que regulan el uso del espacio ultraterrestre, enfocándose en su interacción con el derecho de la construcción. Se prestó especial atención al Tratado Espacial de 1967, que consagró los principios fundamentales del uso pacífico del espacio – principios que siguen siendo clave en la regulación moderna de la actividad espacial. Este tratado se examinó en el contexto de desafíos contemporáneos, incluyendo la construcción de infraestructuras, la gestión de recursos y la prevención de la militarización. También se analizaron los contratos tipo de construcción empleados en grandes proyectos espaciales internacionales, como la construcción de la ISS y el despliegue de sistemas globales de satélites.

Los resultados de la investigación muestran que la transformación espacial requiere una revisión de estrategias de política espacial tanto a nivel global como nacional, lo cual genera una importante demanda de innovación jurídica y adaptación a nuevas realidades de la exploración espacial. El análisis reveló problemas clave y perspectivas en la regulación de la interacción entre actores estatales y privados en contratos de construcción internacionales dedicados a proyectos espaciales. Como señala A. A. Yanik, el ritmo de transformación espacial y su influencia económica supera la comprensión académica actual, subrayando la necesidad de refinar los mecanismos legales para el desarrollo sostenible de este sector.

Una de las innovaciones más destacadas es el uso y adaptación de los contratos estándar desarrollados por la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC). Estos contratos tipo juegan un papel fundamental en la armonización de enfoques jurídicos en grandes proyectos internacionales de construcción, incluyendo programas espaciales. Los contratos FIDIC establecen una base legal que garantiza estabilidad, transparencia y equilibrio de intereses entre

todas las partes, aspecto especialmente importante en el contexto de la creciente actividad espacial con participación de entidades estatales y privadas. En nuestra investigación se analizaron casos de aplicación de dichos contratos en proyectos internacionales de infraestructura orbital y despliegue de constelaciones de satélites, lo cual resalta la necesidad de continuar mejorando los mecanismos normativos y adaptando las normas jurídicas a las demandas de los programas espaciales modernos.

El derecho espacial internacional debe revisarse en un mundo multipolar con tensiones crecientes entre las potencias en cuanto al uso del espacio. La reciente extensión (y posterior suspensión) del tratado START III entre Rusia y EE. UU. hasta 2026 expuso las limitaciones de los acuerdos bilaterales. Se observa que EE. UU. señala con razón que la falta de participación de China en ese tratado amenaza sus intereses (especialmente tras el despliegue de satélites Beidou continuos de China), mientras que Rusia debe replantear sus compromisos debido a la nueva amenaza percibida. Este escenario crea una situación en la cual, sin la colaboración de todos los jugadores principales, la militarización del espacio y la escalada de tensiones se tornan casi inevitables. Al mismo tiempo se descuida la unificación de normas internacionales que regulen la construcción de infraestructura espacial. No se trata solo de sistemas estratégicos (satélites de inteligencia y comunicaciones, sistemas de eliminación de basura espacial, etc.), sino también de establecer estándares universales para la construcción de instalaciones de carácter humanitario, tales como satélites de rescate. En este sentido, FIDIC, con su experiencia en el desarrollo de estándares contractuales para la construcción internacional, podría asumir la iniciativa de crear normas unificadas para la edificación de infraestructuras espaciales, teniendo en cuenta su importancia estratégica y humanitaria. Por ejemplo, la armonización de normas de construcción para tales objetos incrementaría su compatibilidad y eficiencia, algo crucial especialmente en contextos de crisis globales.

Iniciativas políticas, como la creación del Comando Espacial de EE. UU., demuestran la intención de usar el espacio como ámbito militar estratégico. Este crecimiento de la militarización exige revisar las normas legales existentes para prevenir conflictos y limitar el despliegue de armamento en la órbita. Los tratados internacionales vigentes, como el Tratado de 1967, proclaman el uso pacífico del

espacio, pero incluyen formulaciones imprecisas que permiten interpretaciones divergentes y el aprovechamiento de vacíos legales para maniobras estratégicas. Esto subraya la necesidad de desarrollar nuevos mecanismos jurídicos que garanticen el uso pacífico del espacio y prevengan amenazas a la seguridad global.

Al mismo tiempo, proyectos espaciales modernos –como la construcción y mantenimiento de la ISS o el despliegue de redes de satélites (incluyendo Starlink)– demuestran la necesidad de una regulación jurídica integral con la expansión de la actividad espacial. Estos proyectos requieren no sólo coordinación técnica, sino también mecanismos jurídicos que armonicen el derecho espacial internacional con las normas contractuales de construcción. Entre las cuestiones clave que requieren regulación se encuentran la responsabilidad por daños a objetos espaciales, el estatus legal de la infraestructura orbital y las reglas para el aprovechamiento de los recursos espaciales.

Desde la creación del Comité de las Naciones Unidas para Usos Pacíficos del Espacio Exterior en 1958, la comunidad internacional ha trabajado activamente en la coordinación y la cooperación interestatal en este ámbito. Esto se refleja en numerosas resoluciones de la ONU orientadas a mantener la colaboración pacífica en el espacio y a proporcionar un fundamento jurídico para el desarrollo de programas espaciales. Estas resoluciones –incluyendo los principios legales clave fijados en la Resolución 1962 de la Asamblea General de 1963– recalcan el compromiso internacional de cumplir el derecho internacional en la exploración espacial. Se insta a los Estados a considerar los intereses de todos los países al usar el espacio, sin importar su nivel tecnológico. Se pone especial énfasis en el acceso equitativo al espacio y en su desarrollo pacífico, principios que han cimentado el desarrollo ulterior del derecho espacial y han creado mecanismos para prevenir conflictos militares en el espacio.

A partir de 2015, varios países, incluyendo Estados Unidos y Luxemburgo, adoptaron leyes nacionales que regulan la actividad de empresas privadas en la explotación de recursos espaciales. Estas leyes proporcionan una base jurídica para la extracción y explotación de recursos planetarios y de asteroides, reconociendo el derecho de actores privados sobre los materiales extraídos. Por ejemplo, en Estados Unidos fue promulgada la Ley de Competitividad de los Lanzamientos Comerciales en el Espacio (2015), que amplió las

oportunidades para la participación de empresas privadas en programas espaciales y estableció garantías legales para la explotación comercial de los recursos espaciales. Esto creó un precedente y motivó debates internacionales sobre la legitimidad del uso de recursos del espacio y la necesidad de elaborar normas jurídicas internacionales más claras en esa materia.

Las iniciativas legislativas en economía espacial sientan importantes precedentes que pueden influir en el desarrollo del derecho espacial internacional. Los resultados del estudio muestran que el incremento de la actividad privada exige revisar las normas internacionales existentes para garantizar una regulación más precisa de la interacción entre actores privados y Estados. En este contexto, V. L. Tolstykh subraya la necesidad de reformar el derecho espacial frente a los nuevos desafíos y realidades. Sus investigaciones indican que la base normativa actual requiere ajustes para reflejar adecuadamente la creciente influencia del sector privado en la exploración espacial. I. A. Khavanova analiza la Ley de Competitividad de 2015 en EE. UU. y destaca que medidas así superan de hecho la prohibición internacional de apropiación de recursos espaciales, preparando el terreno para una expansión económico-legal. En sus estudios examina enfoques nacionales que permiten a los sujetos privados extraer y poseer recursos de cuerpos celestes, lo cual plantea debates acalorados sobre la legitimidad de tales acciones en el contexto internacional.

El aumento de la actividad comercial espacial vinculado a la extracción de recursos y a iniciativas privadas subraya la necesidad de revisar la regulación jurídica internacional. Las normas existentes, aunque pretenden garantizar que el espacio sea zona desmilitarizada y patrimonio común de la humanidad, resultan insuficientes ante los desafíos actuales. El creciente número de proyectos comerciales enfatiza la urgencia de adaptar las leyes internacionales, requiriendo un enfoque más detallado para regular el uso de recursos espaciales.

El análisis demuestra que la integración del derecho espacial internacional con el derecho contractual internacional de la construcción es esencial para asegurar una explotación sostenible y pacífica del espacio, especialmente en un contexto de creciente comercialización y participación del sector privado. El análisis puso de relieve que las normas internacionales vigentes –como el Tratado del Espacio de 1967– requieren adaptación para regular eficazmente la

explotación comercial de los recursos espaciales y prevenir la militarización de la infraestructura espacial. El uso de contratos tipo FIDIC ha demostrado su importancia para unificar enfoques legales en grandes proyectos de construcción internacionales, incluyendo aquellos en el ámbito espacial.

Las conclusiones subrayan la necesidad de actualizar el derecho espacial internacional mediante la creación de normas detalladas para la explotación comercial de recursos espaciales, lo que eliminará vacíos legales y garantizará una distribución equitativa de los recursos. Además, se requiere la integración de los estándares de construcción de FIDIC en los proyectos de infraestructuras espaciales para lograr coherencia jurídica y prevenir conflictos entre actores estatales y privados en la actividad espacial. Tales medidas contribuirán a armonizar el derecho internacional y nacional enfocado en el desarrollo de la industria espacial, así como a fortalecer la cooperación internacional y prevenir la militarización del espacio.

En un mundo multipolar donde varios países juegan un papel significativo en la exploración espacial, los intereses nacionales –en particular los de Rusia– se vuelven fundamentales en la formación de las normas internacionales. Rusia, como una de las principales potencias espaciales, busca garantizar su seguridad estratégica e intereses económicos en el espacio, lo que demanda esfuerzos internacionales coordinados para perfeccionar normas y mecanismos regulatorios. Teniendo en cuenta los cambios geopolíticos y el aumento de la competencia global, el desarrollo de reglas internacionales consensuadas será la base para una exploración del espacio estable y segura por parte de todos los países.

Para lograr la estabilidad y seguridad a largo plazo en el espacio ultraterrestre se requiere un esfuerzo internacional concertado para mejorar las normas jurídicas y los mecanismos regulatorios. Esto permitirá no solo resolver eficazmente los problemas legales actuales, sino también crear una base sólida para futuras iniciativas espaciales, contribuyendo a la paz y prosperidad de la humanidad en el espacio.

Nota sobre la publicación de los principales resultados de investigación

Especialidad académica: 5.1.5. Ciencias jurídicas internacionales.

Linea de investigacion correspondiente al capitulo 19: Derecho espacial internacional. Regulación jurídica de las actividades espaciales de carácter aplicado y de las actividades de investigación, exploración y utilización de los recursos del espacio ultraterrestre y de los cuerpos celestes. Prevención de la militarización del espacio ultraterrestre.

Los principales resultados de investigacion se han publicado en el siguiente articulo revisado por pares: Белкин, Д. С. Международное космическое право и строительство: правовое регулирование прикладных видов космической деятельности, использование ресурсов космоса и предотвращение милитаризации в контексте международного строительного контрактного права / Д. С. Белкин // Вестник ученых-международников. – 2025. – № 2(32). – С. 213-230. – EDN QXOPXC. EDN: QXOPXC

Article PDF:
https://www.elibrary.ru/download/elibrary_82641448_23323342.pdf

Lista de referencias

1. Brooks, E. (1966). Control nacional de los cuerpos planetarios naturales: consideraciones preliminares. *J. Air L. & Com.*, 32, 315.
2. Grunert, J. (2022). Tratado sobre los principios que rigen las actividades de los Estados en la exploración y utilización del espacio ultraterrestre, incluida la luna y otros cuerpos celestes. En *The United States space force and the future of American space policy* (pp. 249–254). Brill Nijhoff.
3. Iglin, A. V. (2020). El régimen jurídico internacional del espacio ultraterrestre como zona desmilitarizada. *Predstavitel'naya vlast'-XXI vek: zakonodatel'stvo, kommentarii, problemy*, (3), 22–30.
4. Khavanova, I. A. (2020). Extracción de minerales en el espacio: cuestiones actuales de expansión económico-jurídica. *Ekonomika. Nalogi. Pravo*, 13(4), 140–147.

5. Lozhkovoy, P. N. (2016). El derecho espacial internacional como rama del derecho internacional público. *Vestnik Diplomaticheskoi akademii MID Rossii. Mezhdunarodnoe pravo*, (1), 105–115.
6. Lozhkovoy, P. N. (2017). Cambios en la realización y regulación de las actividades espaciales a finales del siglo XX y comienzos del XXI: aspectos jurídico-internacionales. *Sovremennoe pravo*, (6), 114–120.
7. Peeters, W. (2018). Hacia una definición de “New Space”: la perspectiva empresarial. *New Space*, 6(3), 187–190.
8. Shinkaretskaya, G. G. (2021). Analogías en el derecho internacional y problemas del desarrollo del derecho espacial. *Mezhdunarodnoe pravo*, (2), 25–36.
9. Shinkaretskaya, G. G. (2021). El derecho internacional privado en la regulación de las actividades espaciales. *Trudy Instituta gosudarstva i prava Rossiiskoi akademii nauk*, 16(1), 114–132.
10. Tolstykh, V. L. (2021). Reforma del derecho espacial. *Aktual'nye problemy rossiiskogo prava*, 5(126), 166–182.
11. Yanik, A. A. (2019). Transformación espacial de la economía: precursores y tendencias. *Issledovaniya kosmosa*, (1), 1–14.

CAPITULO 20. Infraestructura global y gobernanza contractual: Un estudio socio-institucional sobre la armonización jurídica en proyectos constructivos transnacionales

DOI: 10.64457/icl.es.ch20

El capítulo ubica el Derecho internacional de contratos de construcción dentro del Derecho económico internacional y analiza la unificación contractual mediante los modelos de la International Federation of Consulting Engineers (FIDIC). Examina la expansión de los proyectos transfronterizos y el creciente protagonismo de las corporaciones transnacionales; revisa instrumentos desde la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados de 1974 hasta

directrices actuales de soft law, y vincula todo con el concepto de seguridad económica. El análisis comparado demuestra que los formularios FIDIC reducen la incertidumbre jurídica y financiera al clarificar la asignación de responsabilidades. Se concluye que la profundización de los estándares unificados y una supervisión multilateral más firme de los agentes corporativos son esenciales para garantizar infraestructuras previsibles y resilientes en un mundo multipolar.

El derecho económico internacional comprende un conjunto amplio de normas que regulan las relaciones económicas globales —incluido el comercio, la inversión y la cooperación entre Estados en diversos sectores de la economía—. Un componente esencial de este campo es el derecho internacional de los contratos de construcción (en adelante, DICC), entendido como el conjunto de normas e instituciones que rigen las relaciones y obligaciones de las partes en proyectos de construcción transfronterizos. La complejidad técnica y jurídica de tales proyectos, así como la concurrencia de intereses públicos y privados de múltiples jurisdicciones, exige un tratamiento regulatorio específico. La cooperación jurídico-internacional en la materia impulsa la elaboración de estándares y reglas unificados que facilitan la interacción entre las partes y tutelan sus derechos en la contratación de obras. En este proceso, la unificación de formularios contractuales mediante condiciones generales estandarizadas desempeña un papel central. Lucas Klee ha subrayado la importancia de la uniformidad jurídica lograda a través de las condiciones modelo elaboradas por la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC). (Klee, 2018)

El impulso hacia la unificación a través de los formularios FIDIC responde a la necesidad de contar con marcos normativos homogéneos que ordenen las relaciones contractuales en proyectos internacionales de construcción. La utilización de condiciones generales FIDIC permite reducir los riesgos jurídicos y financieros propios de la ejecución de estos proyectos, aumentando la predictibilidad de las consecuencias jurídicas y promoviendo un reparto eficiente de responsabilidades entre los intervenientes. Ello simplifica la gestión contractual, fortalece los mecanismos de administración del contrato (p. ej., notificaciones, plazos de reclamación, órdenes de variación, órganos de decisión como la

Dispute Avoidance/Adjudication Board) y favorece la observancia de normas y estándares internacionales del sector.

El presente análisis pone el foco en el papel de los mecanismos jurídico-internacionales en la unificación y regulación de los contratos transfronterizos de construcción. Se apoya en métodos de derecho comparado y análisis normativo, con examen de instrumentos internacionales y de las condiciones tipo FIDIC, así como de prácticas transnacionales relevantes en América Latina (derecho de contratación pública, códigos civiles y de comercio, y práctica del CIADI/CCI). Una atención particular se dirige a la interacción entre normas nacionales e internacionales, lo que permite apreciar con mayor precisión el rol de las corporaciones transnacionales (CTN) en el DICC. El uso de actos normativos, fuentes doctrinales y ejemplos de proyectos concretos sustenta conclusiones y recomendaciones sobre la unificación de normas y la seguridad económica en la contratación internacional de obras.

Las condiciones tipo FIDIC son fundamentales para la armonización de normas contractuales a escala internacional. La creación y utilización de modelos uniformes favorece la estandarización de marcos jurídicos y reduce la incertidumbre para las partes. Mediante tales formularios, los participantes obtienen garantías claras sobre la distribución de riesgos y obligaciones, algo crucial en proyectos complejos y transfronterizos. Esto se traduce en una gestión más eficiente, en el fortalecimiento de la confianza recíproca y en una mayor estabilidad de los efectos jurídicos en el sector de la construcción.

Las CTN constituyen uno de los motores de la globalización económica y tienen un marcado impacto en el desarrollo del derecho económico internacional y de la cooperación jurídica sectorial, incluido el DICC. Participan activamente en grandes proyectos de construcción transfronterizos, lo que hace imprescindible un régimen regulatorio especializado y la armonización entre jurisdicciones. Según datos de la UNCTAD (CNUCED), el número de CTN se incrementó de unos cientos a mediados del siglo XX a decenas de miles a finales de ese siglo, reflejando su creciente relevancia en la economía mundial. (Tsoi, 2019)

Si bien la mayoría de las CTN tienen su sede en países desarrollados, muchas expanden su operación hacia regiones en desarrollo (aproximadamente el 65 % mantiene filiales en estos países), lo que subraya la necesidad de reglas internacionales unificadas. Entre las razones que impulsan su crecimiento destacan la limitación de los mercados internos y la necesidad de salida al exterior para sostener mayores volúmenes de producción. En un entorno de competencia global y control antimonopolio, las CTN procuran aprovechar ventajas en mercados extranjeros, lo que exige mecanismos jurídicos uniformes en la contratación internacional de obras. Tales mecanismos protegen los intereses de las partes y promueven la armonización normativa, contribuyendo al desarrollo económico y al fortalecimiento de la cooperación internacional. La influencia de las CTN también debilita el papel tradicional del Estado como regulador central, convirtiéndolas en sujetos clave del escenario político y económico mundial. En respuesta, los Estados, al participar en relaciones económicas internacionales, buscan resguardar su interés nacional; la escasez y distribución desigual de recursos conduce inexorablemente a tensiones competitivas, incluidas aquellas que emergen en proyectos de construcción, lo que demanda mecanismos eficaces de solución de controversias y cooperación internacional. (Mantusov, 2022)

En el marco multilateral del control de las CTN, los instrumentos del derecho internacional desempeñan un papel central. La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados de 1974 planteó por primera vez la necesidad de normas específicas para las CTN, subrayando la función primordial de los Estados en el establecimiento y garantía de marcos jurídicos aplicables a las corporaciones. Su artículo 2 reconoce el derecho soberano de cada Estado a regular y controlar la inversión extranjera dentro de su jurisdicción, permitiendo establecer condiciones propias para los inversores conforme a prioridades nacionales (crecimiento, protección de mercados internos, desarrollo sostenible). La Carta asimismo faculta a los Estados para regular la actividad de las CTN en su territorio y exigir conformidad con las políticas económicas y sociales nacionales, equilibrando atracción de inversiones y protección de la soberanía.

La Carta también dispone que la actividad de las CTN no debe amenazar la estabilidad política ni el tejido social de los Estados receptores, aspecto especialmente relevante para países en desarrollo. Con ello se insta a diseñar mecanismos que eviten injerencias

indeseadas y logren un balance entre afluencia de inversión y defensa del interés nacional. No obstante, el alcance regulatorio de la Carta se debilitó por la reacción de algunos Estados: por ejemplo, Estados Unidos se opuso a ciertas disposiciones por considerarlas contrarias al libre comercio y a sus intereses empresariales. En la década de 1980 ello condujo a revisiones y al surgimiento del concepto de “seguridad económica internacional”. En 1987 la Asamblea General de la ONU examinó esta idea, afín a la Carta, aunque sin instaurar un sistema vinculante de derechos y deberes económicos. En este contexto, la doctrina resalta que instrumentos internacionales de carácter recomendatorio en materia de derechos humanos —como las “Normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en relación con los derechos humanos”— cumplen un rol relevante en la fijación de estándares de conducta, si bien su eficacia depende del grado de implementación nacional. (Natapov, 2010)

La revisión de 1992 de la Carta redujo su fuerza obligatoria y amplió el margen de acción de las CTN en la escena internacional. En la práctica de la contratación internacional de obras, este giro favoreció la centralidad de la responsabilidad social corporativa (RSC), concebida no sólo como imperativo ético sino como herramienta estratégica de gestión de riesgos orientada al desarrollo sostenible y al cumplimiento de normas internacionales. Una política social activa por parte de las empresas fortalece las relaciones con las comunidades locales y contribuye al desarrollo socioeconómico sostenible de las regiones, lo que opera como mecanismo compensatorio ante el debilitamiento del control supranacional. (Karandeev & Slinko, 2015)

En el ámbito interno, el derecho de inversiones extranjeras directas (IED) continúa siendo un instrumento clave para gestionar la actividad de las CTN en la construcción. La participación de CTN es crítica para el desarrollo de infraestructura y el crecimiento de Estados receptores, y no es inusual que nuevas empresas nazcan ya con vocación transnacional. Entre los móviles de inversión en el sector se cuentan: la expansión de mercados para servicios y tecnologías de construcción; la optimización productiva mediante innovación y digitalización (BIM, gemelos digitales, etc.); el acceso a recursos locales (materiales, mano de obra); y la adquisición de activos (propiedad intelectual, equipos especializados). En numerosos países, la inversión adopta la forma de fusiones y adquisiciones o de proyectos

greenfield (desde cero). Los flujos de IED en construcción siguen creciendo e inciden de modo significativo en la infraestructura global; su atracción exitosa exige condiciones institucionales favorables (incentivos tributarios, zonas económicas especiales, seguridad jurídica). La experiencia de Asia Sudoriental —v.gr., Singapur y Corea del Sur— muestra que una estrategia proactiva de IED puede impulsar sectores de alta tecnología e integración a la economía mundial. (Gubaidullina, 2023)

La seguridad económica se erige en una categoría cardinal del derecho económico internacional y de la cooperación jurídica, especialmente para la contratación internacional de obras. Desde una perspectiva doctrinal, constituye una categoría sintética en la intersección entre economía y ciencia política, asociada a independencia económica, resiliencia y adaptabilidad. En términos funcionales, descansa en la capacidad del Estado y de su economía para resistir amenazas externas e internas, minimizando su impacto y garantizando estabilidad y desarrollo. (Krutikov, 2017)

Aplicada al DICC, la seguridad económica se concreta en la gestión de riesgos políticos, financieros e institucionales que pueden afectar la ejecución contractual (sanciones, restricciones cambiarias, volatilidad, fuerza mayor, disruptciones logísticas, entre otros). Un elemento nuclear es la estabilidad macroeconómica, que se refuerza mediante reformas estructurales, apoyo a la innovación y condiciones favorables para la inversión —incluida la extranjera—. En un mundo multipolar, buena parte de las amenazas adquiere carácter transnacional, lo que requiere estrategias integrales de seguridad. En los proyectos internacionales de construcción, altamente dependientes de financiación externa y asociaciones público-privadas, la seguridad económica busca proteger intereses económicos esenciales, asegurar el desarrollo sostenible y minimizar la dependencia de influencias externas. Su vínculo con la sostenibilidad es evidente: crecimiento de largo plazo, empleo, infraestructura y mejora del nivel de vida favorecen la estabilidad, cuestión crítica en inversiones de largo aliento que precisan apoyo estatal (p. ej., garantías soberanas, mecanismos de mitigación de riesgos sociales y económicos).

La seguridad —en particular, la económica— ocupa un lugar central en el derecho y la cooperación internacionales, incluido el DICC. Abarca

la protección de intereses vitales de la persona, la sociedad y el Estado frente a amenazas internas y externas. En el marco multipolar contemporáneo, su misión incluye asegurar derechos y protección social conforme a constituciones nacionales y normas internacionales. En el sector construcción, la resiliencia del sistema económico sirve como indicador de la fiabilidad de los vínculos contractuales internacionales y de la capacidad de adaptación ante crisis y episodios de inestabilidad.

El desarrollo de una concepción de seguridad económica para la contratación de obras requiere analizar sus fundamentos teóricos en el derecho económico internacional e identificar los vínculos entre procesos globales y realidades económicas regionales. La síntesis conceptual permite aislar riesgos clave y diseñar mecanismos de gestión, que cimentan la estabilidad de las relaciones contractuales. En el plano regional, un enfoque tipológico-indicador de la seguridad —que precise niveles y parámetros— facilita medir y administrar riesgos sectoriales y territoriales, con atención a factores generadores de riesgo y mecanismos de neutralización capaces de sostener la adaptación protectora de la economía. (Feofilova, 2015) Trasladado a los proyectos internacionales, ello implica mecanismos preventivos y adaptativos que reduzcan amenazas externas y aseguren la perdurabilidad de los contratos, lo que resulta especialmente pertinente en el entorno multipolar actual.

La seguridad económica internacional depende no sólo de la estabilidad de las relaciones económicas globales, sino también de los mecanismos jurídicos que regulan la actividad económica mundial. En el DICC esto se refleja en la necesidad de garantías jurídicas que protejan los intereses de todas las partes del proyecto, considerando el potencial de recursos y las particularidades territoriales. A escala regional, la estabilidad y la protección frente a choques externos se logran mediante cooperación internacional y armonización normativa, lo que fomenta vínculos económicos sostenibles y reduce la exposición a efectos adversos exógenos.

La seguridad económica nacional comprende múltiples componentes —demográfico, informativo, político, social, de defensa— y su eficacia se vincula con la aplicación adecuada de normas de derecho económico internacional. La globalización genera nuevos desafíos y amenazas que impactan a los agentes económicos en todos los niveles,

lo que demanda un enfoque estratégico para sostener la estabilidad y mitigar influencias externas negativas en la operación económica internacional, incluidos los proyectos de construcción. (Rychagova, 2020) La interacción multinivel entre normas internacionales y nacionales en seguridad económica favorece un entorno propicio y seguro para la ejecución de contratos internacionales de obras, y con ello la estabilidad y el desarrollo de largo plazo de los territorios.

Las aproximaciones nacionales a la seguridad económica difieren según tradiciones y sistemas jurídicos. En modelos occidentales —v.gr., el estadounidense— destaca la soberanía decisoria en materia económica y la protección del nivel de vida, lo que se proyecta en cláusulas estrictas y tutela de intereses nacionales en acuerdos internacionales. En el plano corporativo, la política de seguridad económica se revela como un elemento de gobierno corporativo: una gestión eficaz de riesgos y un desarrollo estratégico fortalecen la protección de intereses en el escenario internacional. (Alpysbayev, 2019) En la práctica rusa, por su parte, la seguridad económica suele contemplarse desde la estabilidad socioeconómica y la defensa del interés nacional, condicionando el marco normativo de la contratación internacional de obras y la participación de empresas nacionales en proyectos globales. (Remezkov, 2007)

El análisis efectuado resalta la importancia del DICC dentro del derecho económico internacional, con énfasis en la unificación de mecanismos jurídicos y el fortalecimiento de la cooperación internacional. Se subrayaron cuestiones relativas a la determinación del derecho aplicable, la regulación de proyectos transfronterizos y el papel de las CTN. Los resultados corroboran que los formularios FIDIC contribuyen de forma significativa a reducir riesgos jurídicos y financieros, a aumentar la predictibilidad y a armonizar normas en el entorno internacional. (Klee, 2018)

De lo anterior se desprende la necesidad de profundizar la unificación normativa en el ámbito de la construcción transnacional. El uso de contratos tipo FIDIC demuestra su impacto en la mitigación de riesgos y la simplificación de la interacción entre partes, poniendo de relieve la conveniencia de desarrollar y adaptar estándares internacionales en el mundo multipolar actual. Dado el rol estructural de las CTN, se requiere regulación eficaz y coordinación entre normas nacionales e internacionales. Asimismo, resulta crítico reforzar los controles

jurídicos internacionales y la observancia de estándares FIDIC para proteger intereses nacionales y armonizar marcos regulatorios, mediante cooperación internacional orientada a la estabilidad y seguridad de los vínculos contractuales. (Mantusov, 2022)

En consecuencia, se recomienda continuar desarrollando y perfeccionando los contratos unificados FIDIC, ajustándolos a los retos globales emergentes, y mejorar los mecanismos de supervisión jurídica internacional de la actividad de las CTN, con miras a garantizar el desarrollo sostenible y la seguridad económica en el sector de la construcción. (Klee, 2018; Karandeev & Slinko, 2015)

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 20: Derecho internacional económico y cooperación jurídico-internacional en determinados ámbitos de la actividad económica.

Los principales resultados de investigación se han publicado en el siguiente artículo revisado por pares: Белкин, Д. С. Международное строительное контрактное право / Д. С. Белкин // Современный юрист. – 2024. – № 4(49). – С. 51-65. – EDN NIEEJX. EDN: NIEEJX

Lista de referencias

1. Alpysbayev, K. S. (2019). La política de seguridad económica como elemento del gobierno corporativo (Tesis). Universidad Estatal de Economía de San Petersburgo.
2. Feofilova, T. Y. (2015). La seguridad económica en el aseguramiento del desarrollo del sistema socioeconómico regional: Teoría y metodología (Tesis). Universidad del Ministerio del Interior de Rusia en San Petersburgo.
3. Karandeev, S. M., & Slinko, A. A. (2015). La política social empresarial en la región: Contribución al desarrollo sostenible. Region: sistemy, ekonomika, upravlenie, (2), 153–158.

4. Kharlamov, A. V. (2010). Globalización y seguridad económica del Estado. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, (5), 22–28.
5. Klee, L. (2018). Derecho de los contratos internacionales de construcción. John Wiley & Sons.
6. Krutikov, V. K. (2017). Seguridad económica.
7. Malinovskaya, I. G. (2013). Las corporaciones transnacionales y la regulación jurídico-internacional de su actividad. *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii*, (11), 30–30.
8. Mantusov, V. B. (2022). El comercio mundial en el sistema de las relaciones económicas internacionales. Litres.
9. Natapov, S. L. (2010). Las ETN y los instrumentos internacionales de soft law aplicables en materia de derechos humanos. *Problemy ekonomiki i yuridicheskoi praktiki*, (4), 137–139.
10. Remezkov, A. A. (2007). Fundamentos teórico-metodológicos de la seguridad económica. *Natsionalnye interesy: prioritety i bezopasnost*, (1), 54–59.
11. Rychagova, A. A. (2020). Seguridad económica: Nuevos enfoques en el contexto de la globalización. En *Ekonomicheskaya bezopasnost: problemy, perspektivy, tendentsii razvitiya* (pp. 354–358).
12. Shumilov, V. M. (2023). La transformación del orden jurídico económico global en el contexto de un mundo multipolar. *Rossiyskii vnesheekonomiceskii vestnik*, (5), 9–16.
13. Tsoi, E. V. (2019). Inversión extranjera directa en el mundo en 2017: Pronóstico y realidad (a partir de los informes mundiales de inversión de la UNCTAD). *Akademika pedagogicheskikh idei Novatsiya. Seriya: Studencheskii nauchnyi vestnik*, (4), 168–173.

CAPITULO 21. Interacción normativa en los contratos transnacionales de construcción: dimensión social, institucional y regulatoria de las colisiones jurídicas

DOI: 10.64457/icl.es.ch21

El capítulo examina la interacción entre el derecho internacional público y el derecho internacional privado en contratos de construcción transfronterizos. Describe la evolución histórica de los conflictos de leyes y la función protectora de la doctrina de orden público, y analiza la labor normativa de Naciones Unidas, el Nuevo Banco de Desarrollo del BRICS, el Banco Mundial, UNIDROIT y los modelos contractuales FIDIC. El estudio comparativo de normas imperativas, autonomía de la voluntad, prueba de la «conexión más estrecha» y digitalización procesal revela riesgos sistémicos. Concluye que la inclusión de cláusulas de buena fe y transparencia en acuerdos FIDIC, unida a un mayor reconocimiento de sentencias extranjeras mediante convenios modernos, aumentaría la previsibilidad, la equidad y la eficiencia de los proyectos globales de construcción.

En un contexto de consolidación del orden mundial multipolar y de profundización de los procesos de integración, los vínculos transnacionales adquieren un carácter estructurante en aquellos sectores donde confluyen exigencias público-jurídicas y obligaciones de naturaleza privada. El Derecho internacional de los contratos de construcción surge precisamente en la intersección entre el Derecho internacional público y el Derecho internacional privado: las obligaciones civiles de las partes nacen y se ejecutan dentro del campo de fuerza de múltiples ordenamientos nacionales y de normas supranacionales elaboradas por organizaciones internacionales que fijan estándares de conducta para los participantes del mercado global de la construcción (Klee, 2018).

El aumento de la escala de los proyectos transfronterizos, la complejidad de las soluciones tecnológicas y la diversificación de las fuentes de financiación han incrementado objetivamente el número de sujetos y de regímenes jurídicos implicados en el marco contractual. Ello ha puesto de relieve el problema de los conflictos de leyes, es decir,

situaciones en las que una misma relación jurídica queda sometida a pretensiones regulatorias concurrentes de diversos ordenamientos cuyos preceptos divergen o incluso se contradicen. Para las transacciones internacionales de construcción, esto exige la armonización del Derecho interno con las disposiciones internacionales y el diseño de mecanismos sólidos de elección y coordinación del Derecho aplicable (Kudryavtseva y Mkhitaryants, 2024; Kuts, 2022).

Entre los instrumentos de superación de conflictos ocupa un lugar central la doctrina del orden público. Las cláusulas de orden público, tanto en su vertiente negativa como positiva, protegen los intereses fundamentales del Estado del foro y sostienen la estabilidad de las relaciones de Derecho internacional privado, permitiendo excluir la aplicación del Derecho extranjero que resulte incompatible con los valores esenciales de la jurisdicción receptora (Shulakov, 2023). En el campo de los contratos internacionales de construcción, donde interactúan actores de distintas culturas jurídicas, el empleo correcto del orden público es clave para la previsibilidad y la legitimidad del régimen contractual.

La coordinación procesal entre sistemas resulta igualmente determinante. En todo litigio transfronterizo, el órgano judicial o el tribunal arbitral debe resolver inevitablemente tres cuestiones: qué normas procesales rigen; qué medios de prueba son admisibles; y con arreglo a qué criterios se valorará el material probatorio. Las divergencias entre modelos procesales nacionales pueden incidir tanto en el resultado como en el ejercicio efectivo de los derechos procesales por las partes y por terceros cuyos intereses resulten afectados (Kudryavtseva y Mkhitaryants, 2024). La legitimidad procedural exige atender a la comparabilidad de garantías entre jurisdicciones y, en lo posible, desarrollar enfoques armonizados sobre admisibilidad y valoración de la prueba.

La reconocibilidad y ejecución de decisiones extranjeras constituye el tercer cuello de botella del gobierno de conflictos. El reconocimiento y la ejecución de sentencias y laudos extranjeros tropiezan con diferencias de regímenes procesales nacionales, con excepciones por orden público y con pruebas de reciprocidad. El equilibrio entre los intereses del acreedor y del deudor en la ejecución transfronteriza depende no solo de la práctica judicial, sino también del diseño

institucional de las autoridades de ejecución (Fedin, 2023). En los proyectos de inversión en construcción, una baja previsibilidad en la fase de ejecución se traduce directamente en coste de capital y prima de riesgo.

Las organizaciones internacionales resultan decisivas para articular un marco regulatorio coherente. Las Naciones Unidas, el Nuevo Banco de Desarrollo de los BRICS, el Banco Mundial y UNIDROIT impulsan y sostienen estándares y procedimientos para la resolución de controversias multilaterales y para la unificación de regímenes de Derecho privado cuando media un elemento extranjero. En el sector de la construcción revisten particular importancia las condiciones contractuales tipo de FIDIC, ampliamente utilizadas en las fases de diseño, ejecución y explotación de obras en diferentes Estados (Klee, 2018). El análisis de la documentación vigente de FIDIC pone de manifiesto la necesidad de unificar no solo las arquitecturas contractuales, sino también las normas procesales que aseguren uniformidad y transparencia en la aplicación del Derecho (Kudryavtseva y Mkhitaryants, 2024).

El vector europeo de armonización en materia de conflictos y procedimiento es ilustrativo. Los Reglamentos Roma I y Roma II consagran enfoques sistemáticos para la elección del Derecho aplicable a las obligaciones contractuales y extracontractuales, y desarrollan la construcción de las normas imperativas de aplicación necesaria y del orden público en sus dimensiones política, social y económica, en la estela de las ideas clásicas de F. C. von Savigny sobre la coordinación de ordenamientos (von Savigny, 2011). Las Conclusiones del Abogado General M. Szpunar, al analizar el alcance de tales normas imperativas y la protección del orden público, confirman la solidez de esta metodología en el Derecho de la Unión contemporáneo (Szpunar, 2016). Los actos nacionales y las codificaciones de nuevos Estados miembros (por ejemplo, Croacia) ilustran un “repensar con préstamos”, en el que se superponen especificidades locales a marcos comunes (Zupan, 2021).

El enfoque ruso respecto de las normas imperativas y del orden público, aun compartiendo las mismas bases (dimensiones política, social y económica), presenta una configuración propia. El artículo 1192 del Código Civil y la Resolución del Pleno del Tribunal Supremo de 9 de julio de 2019 núm. 24 identifican rasgos del orden público que

enfatizan la protección de la soberanía y la seguridad (p. ej., límites a la circulación de terrenos a favor de extranjeros), la tutela de los derechos de los participantes en el tráfico civil (incluidos los matrimonios con ciudadanos extranjeros) y la protección de los intereses económicos nacionales (restricciones en la adquisición de participaciones en sectores estratégicos) (Dmitrieva, 2016). Se trata de un modelo comparativamente más defensivo frente a la tradición savigniana orientada a la coordinación intersistémica (von Savigny, 2011).

Las normas de conflicto operan en los contratos internacionales de construcción principalmente a través de la autonomía de la voluntad: las partes pueden determinar el Derecho aplicable al contrato, su forma y las consecuencias del incumplimiento, así como elegir los foros de solución de controversias. Los artículos 1210–1215 del Código Civil de la Federación de Rusia proporcionan la base para la elección de ley en contratos transfronterizos, considerando el criterio de la conexión más estrecha y otras anclas. En la doctrina internacional, la evolución del reconocimiento de la autonomía de la voluntad en el ámbito de las obligaciones extracontractuales ha ampliado aún más el espacio de coordinación contractual en complejos esquemas de construcción y financiación (Kutashevskaya, 2022; Guskov y Sichinava, 2021). A la vez, la referencia a puntos de referencia internacionales —incluidos los desarrollos de organizaciones internacionales y el soft law— favorece la uniformidad de las soluciones de proyecto y reduce los costes de transacción (Klee, 2018).

Cuando entidades públicas participan en proyectos de construcción, surgen cuestiones de inmunidad del Estado y del alcance jurisdiccional de tribunales y tribunales arbitrales extranjeros. Incluso con cláusulas de elección de ley y de arbitraje, el Derecho elegido por las partes puede verse desplazado por las normas imperativas del foro invocadas para proteger valores fundamentales (modelo reflejado en Roma I) (Szpunar, 2016). Ello incide directamente en la asignación de riesgos, en el contenido de las garantías y en la arquitectura de la solución de controversias.

La armonización incompleta sigue siendo fuente de incertidumbre. Los tratados internacionales de perfil privatista suelen implementarse solo de forma parcial y sin calibración sectorial específica para la construcción, lo que reduce la predictibilidad de los resultados. Los

defectos técnico-jurídicos derivados de la incoherencia entre normas y de la heterogeneidad terminológica erosionan la unidad regulatoria (Kozhokar, 2020; Zanina, 2019). Conceptos nucleares como conexión más estrecha, orden público y normas imperativas de aplicación necesaria reciben contenidos divergentes en distintas tradiciones jurídicas, lo que impone ajustes doctrinales y normativos.

Destaca como principio regulatorio clave —cuyo menor desarrollo normativo constata la literatura— la buena fe. En los contratos internacionales de construcción, la consagración normativa de la buena fe y de mecanismos operativos para su realización en relaciones contractuales y extracontractuales permitiría reducir conflictos de intereses y reforzar la confianza en la aplicación del Derecho (Kudryavtseva y Aleksandrov, 2019). Esto es crucial en proyectos a largo plazo, donde las condiciones externas (precios, sanciones, corredores logísticos) fluctúan inevitablemente y las adaptaciones contractuales y de calendario requieren válvulas de seguridad jurídicas.

La arquitectura procesal de la jurisdicción rusa en asuntos con elemento extranjero constituye otro nodo estructural. La competencia, la práctica de prueba y valoración y la aplicación del Derecho procesal en controversias transfronterizas se regulan en el Código de Procedimiento Civil y en el Código de Procedimiento Arbitral, lo que crea una base para integrar intereses público- y privado-jurídicos en litigios de construcción. El Convenio de La Haya de 1970 sobre obtención de pruebas en el extranjero y el Convenio de La Haya de 1965 sobre notificación y traslado de documentos simplifican la cooperación con autoridades extranjeras; sin embargo, las diferencias procedimentales nacionales fomentan el forum shopping y la paralelidad de procedimientos (Solodilov, 2023). Así, la ausencia en el artículo 406 del Código de Procedimiento Civil de una regla «dura» sobre la prioridad de un proceso extranjero ya iniciado posibilita duplicidades, pese a enfoques como el del Convenio de Chisináu (art. 29) (Solodilov, 2023).

Soluciones institucionales focalizadas pueden mitigar los riesgos de fragmentación: una ley federal especial de unificación y simplificación de actos procesales transfronterizos (incluida la comunicación electrónica, el intercambio acelerado de documentos y requisitos probatorios estandarizados); la ratificación del Convenio de La Haya

de 2019 sobre reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras, para incrementar la predictibilidad de la tutela de inversores; y la digitalización de la ejecución forzosa como base tecnológica de trazabilidad de extremo a extremo y proporcionalidad de las medidas coercitivas (Ustimova y Rasskazova, 2022; Fedin, 2023).

En síntesis, el Derecho internacional de los contratos de construcción opera como un régimen multinivel en el que salvaguardas público-jurídicas (normas imperativas de aplicación necesaria, orden público, inmunidad) se entrelazan con instrumentos privado-jurídicos (autonomía de la voluntad, elección de ley y foro, adaptación contractual) y se operacionalizan mediante los estándares FIDIC, la práctica judicial y arbitral y las convenciones procesales. La armonización de normas, el fortalecimiento de puentes procesales entre jurisdicciones y el desarrollo de herramientas digitales para la prueba y la ejecución constituyen prioridades estratégicas capaces de reducir los costes de riesgo y de aumentar la resiliencia de las iniciativas transnacionales de construcción (Klee, 2018; Kudryavtseva y Mkhitaryants, 2024; Solodilov, 2023).

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias jurídicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 21: Interacción entre el derecho internacional público y el derecho internacional privado. Fundamentos de derecho internacional público para la regulación de las relaciones de derecho privado. Cooperación internacional y papel de las organizaciones internacionales en la regulación de las relaciones complicadas por un elemento extranjero.

Lista de referencias

1. Dmitrieva, G. K. (2016). Derecho internacional privado: Manual (4.^a ed., revisada y ampliada).
2. Fedin, D. P. (2023). El problema del reconocimiento y la ejecución de sentencias extranjeras. *Foro de Jóvenes Científicos*, 1(77), 218–222.

3. Guskov, A. A., & Sichinava, I. S. (2021). El papel de los principios fundamentales del derecho internacional privado. *Studencheskii Forum*, 25.
4. Kalinichenko, P. A. (2020). Aplicación del derecho de la UE por los tribunales rusos en el marco de una interacción selectiva entre Rusia y la UE. *Actual Problems of Russian Law*, 1(110), 142–150. 10.17803/1994-1471.2020.110.1.142-150.
5. Klee, L. (2018). Derecho de los contratos internacionales de construcción (2.ª ed.). Wiley-Blackwell. ISBN 978-1-119-43038-4.
6. Kozhokar, I. P. (2020). Defectos tecnojurídicos en el derecho ruso (tesis). Moskva: IGP RAN.
7. Kudryavtseva, L. V., & Aleksandrov, S. A. (2019). La eficacia del principio de buena fe en la actividad de los productores agrícolas. *Problemy ekonomiki i iuridicheskoi praktiki*, (2), 166–169.
8. Kudryavtseva, L. V., & Mkhitaryants, D. O. (2024). Sobre algunas cuestiones de la regulación de conflicto de leyes de las relaciones procesales civiles con elemento extranjero. *Pravo i praktika*, (1), 168–173. 10.24412/2411-2275-2024-1-168-173.
9. Kutashevskaya, Ya. S. (2022). Desarrollo histórico del principio de autonomía de la voluntad en la determinación del derecho aplicable a las obligaciones extracontractuales. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Serie 11: Pravo*, (1), 46–65.
10. Kuts, S. O. (2022). Relación entre las normas de conflicto de los tratados internacionales y la legislación nacional en la regulación de las relaciones contractuales con elemento extranjero. *Severo-Kavkazskii iuridicheskii vestnik*, (3), 115–122. 10.22394/2074-7306-2022-1-3-115-122.
11. Shulakov, A. A. (2023). Derecho internacional privado: del pasado al presente. *Vestnik Universiteta imeni O. E. Kutafina*, 9(109), 248–255.
12. Solodilov, A. V. (2023). Res judicata y competencia de actos judiciales con contradicciones jurídicas: algunos problemas de teoría

y práctica. *Ekonomicheskoe pravosudie na Dalnem Vostoke Rossii*, (4), 10–58.

13. Ustimova, S. A., & Rasskazova, E. N. (2022). Digitalización de la ejecución forzosa: ventajas y problemas. *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii*, (5), 267–270. [10.24412/2073-0454-2022-5-267-270](https://doi.org/10.24412/2073-0454-2022-5-267-270).
14. von Savigny, F. C. (2011). Sistema del derecho romano moderno. Moskva: Statut.
15. Zanina, M. A. (2019). Conflictos de normas de igual fuerza jurídica (concepto, causas, tipos). *LitRes*.
16. Zupan, M. (2021). The new Croatian private international law act: Something old, something new and much borrowed. *Yearbook of Private International Law*, 22, 435–458. [10.9785/9783504388442-018](https://doi.org/10.9785/9783504388442-018).

CAPITULO 22. Sostenibilidad y gobernanza en la contratación internacional de obras: un enfoque socio-jurídico

DOI: [10.64457/icl.es.ch22](https://doi.org/10.64457/icl.es.ch22)

El capítulo analiza la integración del derecho ambiental internacional en la incipiente disciplina del derecho contractual internacional de la construcción. Abarca los fundamentos doctrinales del lex constructionis, el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas y la evaluación de impacto ambiental, los mecanismos de gestión de riesgos de los formularios tipo de la International Federation of Consulting Engineers y las políticas de sostenibilidad de los bancos multilaterales de desarrollo. El análisis comparado propone cláusulas genéricas sobre fuerza mayor, onerosidad excesiva y eventos imprevistos, coherentes con LEED, BREEAM, DGNB, WELL y Green Star. El resultado es un modelo transferible que equilibra rendimiento económico y protección ambiental, aumentando la seguridad jurídica y la bancabilidad de proyectos transfronterizos.

El derecho internacional ambiental es una rama consolidada del derecho internacional público y desempeña un papel clave en el desarrollo de mecanismos jurídicos dirigidos a prevenir amenazas ambientales transfronterizas y garantizar el desarrollo sostenible. En cambio, el derecho internacional de la construcción se halla en una fase de formación activa como disciplina académica y práctica. Aunque muchos expertos extranjeros ya perciben este campo como consolidado —lo cual se refleja en obras fundamentales como *International Construction Law: An Overview* de W. Breyer (Breyer, 2024), *International Construction Law* de W.K. Venoit (Venoit, 2009), *International Construction Law Review* de D. Wightman y H. Lloyd (Wightman, Lloyd, 2002) y *International Construction Law* de C.B. Molineaux (Molineaux, 1998)— en países de tradición jurídica continental este ámbito comenzó a desarrollarse relativamente hace poco. Por ejemplo, en algunas universidades se han introducido cursos sobre derecho internacional de la construcción, reflejando la creciente importancia de los estándares FIDIC (Federación Internacional de Ingenieros Consultores) en la práctica. Cabe señalar que cuatro de los cinco países fundadores del bloque BRICS —Brasil, India, China y Sudáfrica— son miembros de FIDIC, lo que subraya la relevancia global de estos estándares (también para economías emergentes como Rusia).

A nivel internacional, a la par se conforma una subdisciplina más específica: el derecho internacional de los contratos de construcción. Esta área se enfoca en el estudio de las condiciones contractuales de las obras de construcción transfronterizas. En la doctrina jurídica de países de habla rusa sobresalen obras como la de Ya. A. Anósov sobre la regulación legal del contrato de construcción internacional en los países de la UEEA (Anósov, 2022) y la de I.A. Goddard sobre la regulación jurídico-internacional y nacional del contrato de construcción transfronterizo (Goddard, 2018). A nivel global, merecen mención estudios doctrinales como *International Construction Contract Law* de L. Klee (Klee, 2018) y *The Concept of an International Construction Contract* de D.I. Imamova (Imanova, 2023).

Los principios de la *lex constructionis* y los contratos estándar elaborados por FIDIC tienen una importancia especial en la conformación de este campo. Tales contratos brindan herramientas jurídicas universales para la gestión de riesgos, la minimización de disputas y la previsibilidad jurídica en proyectos de construcción

transnacionales. Las fórmulas contractuales FIDIC incorporan cláusulas detalladas de asignación de riesgos y mecanismos escalonados de solución de controversias (incluidas Juntas de Resolución de Disputas, DAB) que reducen conflictos y garantizan la estabilidad del proyecto. También es fundamental el papel de instituciones financieras internacionales como el Nuevo Banco de Desarrollo de los países BRICS (NDB), que exigen evaluaciones de riesgo ambiental antes de otorgar créditos o garantías. Este requisito impulsa el desarrollo de mecanismos para integrar estándares ambientales en el marco jurídico de los contratos de construcción internacionales.

Según la Declaración de Río de 1992, el desarrollo sostenible exige equilibrar el crecimiento económico, la justicia social y la protección del medio ambiente. El Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) coordina la implementación de acuerdos ambientales universales, elaborando metodologías y recomendaciones. En este contexto, O.N. Otrashevskaya y otros autores (2023) subrayan la trascendencia de los procedimientos cuasi judiciales de incumplimiento para controlar el cumplimiento de las obligaciones ambientales internacionales. Estos mecanismos desempeñan un papel clave en la resolución de problemas relacionados con la observancia de normas ambientales y en garantizar el cumplimiento de obligaciones contractuales ambientales mediante comités especiales de cumplimiento, como los previstos en el Convenio de Aarhus y otros acuerdos. Además, F.F. Nazirov y T.E. Sedankina (Nazirov, Sedankina, 2024) destacan el papel del derecho islámico en el apoyo al desarrollo sostenible. Sobre la base de los principios de "himma" (bien común) y "haram" (lo prohibido), los sistemas jurídicos islámicos fomentan la responsabilidad ambiental y el uso sostenible de los recursos naturales. Países islámicos como Marruecos y Arabia Saudita integran activamente estos principios en sus legislaciones nacionales y compromisos internacionales, ratificando acuerdos ambientales clave, incluido el Acuerdo de París. Se ha demostrado que la combinación de procedimientos de incumplimiento cuasi judiciales con principios jurídico-religiosos del derecho islámico refuerza las iniciativas globales orientadas al desarrollo sostenible y al cumplimiento de estándares ambientales.

Las tendencias contemporáneas del derecho internacional ambiental evidencian un desplazamiento del énfasis, pasando de reforzar la

regulación normativa a aumentar la eficacia de la ejecución de los acuerdos existentes. En el marco de estos mecanismos se pueden aplicar medidas que van desde el apoyo financiero y técnico hasta sanciones restrictivas. Así, el comité CITES tiene la facultad de imponer prohibiciones comerciales sobre determinadas especies si un Estado incumple sus obligaciones de proteger recursos naturales, y el Comité de Cumplimiento del Convenio de Aarhus puede limitar los derechos procesales de las partes cuando no se cumplen obligaciones relativas al acceso a la información ambiental y a la justicia.

Los contratos internacionales de construcción deben tener en cuenta los estrictos requisitos de los estándares ambientales internacionales establecidos en acuerdos como el Acuerdo de París de 2015. Esto subraya la importancia de estudiar el derecho internacional ambiental en el contexto de los contratos de construcción, donde las exigencias ambientales pueden entrar en conflicto con los intereses comerciales de las partes. En su estudio, I.M. Lifshits, A.S. Smbatián y M.R. Saliia (Lifshits et al., 2024) se enfocan en los aspectos jurídicos de la implementación del Acuerdo de París en los países de la Unión Económica Euroasiática (UEE), encaminada a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y lograr la neutralidad de carbono. Los sistemas jurídicos nacionales son los principales encargados de regular estos compromisos: Rusia y Kazajistán aspiran a la neutralidad de carbono para 2060, mientras que Bielorrusia y Armenia la fijan para 2050, lo cual es importante para sincronizar las medidas ambientales y las de construcción. Los autores señalan que las contribuciones determinadas a nivel nacional sectoriales reflejan la intención de los países de considerar las condiciones locales sin dejar de apoyar las metas climáticas y de sostenibilidad globales. Asimismo, argumentan que el desarrollo de un sistema común de regulación del carbono en el ámbito de la UEE es necesario para aplicar efectivamente las medidas climáticas, especialmente en sectores de gran impacto ambiental como la construcción y la infraestructura.

Los principios del derecho internacional ambiental —incluidos el principio de precaución y el concepto de uso sostenible de los recursos naturales— constituyen la base del régimen jurídico global del desarrollo sostenible. El principio de “responsabilidades comunes pero diferenciadas” (CBDR, por sus siglas en inglés) distribuye las obligaciones de los Estados según su situación económica y nivel de desarrollo. En el derecho contractual internacional de la construcción,

este principio implica que los países en desarrollo pueden tener deberes ambientales atenuados en comparación con los países desarrollados. Como observa L. Rajamani, ello refleja la necesidad de considerar las diferentes capacidades económicas y tecnológicas de los países al ejecutar grandes proyectos de infraestructura. En las últimas décadas, los mecanismos de control del cumplimiento de los estándares ambientales se han vuelto un elemento crucial de varios acuerdos internacionales, tales como el Protocolo de Kioto de 1997, el Protocolo de Montreal de 1987 y el Convenio de Aarhus de 1998. Estos procedimientos crean un marco jurídico internacional para la protección ambiental que los Estados incorporan a su derecho interno, asegurando que los participantes en proyectos de construcción respeten los estándares ambientales.

Otro aspecto clave es el uso de la Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) como herramienta esencial para prevenir riesgos ambientales derivados de proyectos de construcción de gran escala. El proceso de la EIA exige una evaluación previa obligatoria de los impactos potenciales que un proyecto puede tener sobre el medio ambiente antes de su ejecución. Esto incluye analizar factores como los efectos sobre los ecosistemas, la calidad del aire y del agua, y la salud de la población. La EIA no solo promueve un enfoque más ponderado y responsable en la planificación del proyecto, sino que también asegura la alineación con los principios de desarrollo sostenible al integrar consideraciones ambientales en las etapas tempranas del diseño. El profesor Alan Gilpin señala que incorporar la EIA en los contratos internacionales de construcción se ha vuelto un elemento clave de la gestión eficaz de riesgos ambientales (Gilpin, 1995). Este proceso ayuda a minimizar los impactos ambientales negativos y crea condiciones equilibradas para conciliar los intereses comerciales con los requisitos de protección ambiental. Tal enfoque es especialmente pertinente dado que la escala de la actividad constructiva aumenta y las exigencias de cumplimiento ambiental se endurecen. El uso efectivo de la EIA puede ayudar a evitar conflictos entre proyectos comerciales e intereses ambientales, posibilitando un desarrollo más sostenible y seguro del sector de la construcción a nivel internacional. Es probable que en los próximos años aumente el uso de contratos “híbridos” que combinen normas jurídicas obligatorias con estándares ambientales voluntarios para reducir la huella de carbono de los proyectos de construcción.

Además, la integración del derecho ambiental internacional en los contratos de construcción se evidencia en los compromisos de las partes de acatar estándares ambientales internacionales. Esto incluye la aplicación de estándares de construcción “verdes” como BREEAM y LEED, que ayudan a minimizar el impacto ambiental de los proyectos (Kubba, 2012). En el estudio se constató que estándares ambientales internacionales como LEED, BREEAM, DGNB, Green Star y WELL desempeñan un papel importante en la evaluación de proyectos financiados por bancos internacionales, incluyendo el NDB de los BRICS y el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB). Las políticas de sostenibilidad consagradas en los documentos de estos bancos exigen prestar obligatoriamente atención a la responsabilidad ambiental y social de los proyectos, lo que coincide con los principios clave de dichos estándares. Asimismo, la certificación bajo sistemas como BREEAM y LEED contribuye a aumentar la eficiencia energética, reducir los costos operativos y minimizar los riesgos ambientales, haciendo los proyectos más atractivos para la financiación internacional. La certificación conforme a estándares internacionales también ayuda a los bancos a emitir “bonos verdes” para financiamiento sostenible y a generar confianza en los inversionistas. LEED y BREEAM, al ser los estándares más difundidos, se utilizan a menudo para evaluar proyectos de infraestructura a gran escala. El estándar alemán DGNB se destaca por el énfasis en el equilibrio de aspectos ambientales, económicos y sociales, mientras que WELL y Green Star se centran en la salud de los usuarios y la preservación de la biodiversidad. Estos estándares fomentan la transparencia de los proyectos, lo cual es importante para las inversiones internacionales a largo plazo. La incorporación de criterios ambientales en la evaluación asegura que los proyectos financiados sean no solo rentables, sino también sostenibles, cumpliendo con los desafíos contemporáneos del cambio climático. En consecuencia, los bancos que integran estos enfoques actúan como motores clave de la agenda ambiental global, estableciendo referentes para el desarrollo sostenible. Cabe esperar que los esquemas de certificación se amplíen para incluir nuevos indicadores de biodiversidad y adaptación al clima.

Uno de los principales desafíos que enfrentan las empresas constructoras internacionales es el cumplimiento de las normas ambientales nacionales e internacionales, que cada año se vuelven más estrictas. L. Zhang y col. (2023) enfatizan la importancia de

implementar tecnologías más limpias y mejorar la eficiencia económica para alcanzar las metas de desarrollo sostenible. Un ejemplo ilustrativo de cómo equilibrar la responsabilidad ambiental con los derechos de los inversores es el arbitraje entre Costa Rica y la empresa Compañía del Desarrollo de Santa Elena S.A. (CDSE). El gobierno costarricense expropió un terreno propiedad de CDSE para crear un área natural protegida. Esto dio lugar a un arbitraje ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), en el cual CDSE alegó la violación de sus derechos de propiedad y una compensación inadecuada por la expropiación. El laudo a favor de la empresa destacó la importancia de mantener un equilibrio entre los intereses ambientales estatales y los derechos de los inversores. (Cabe señalar que, en el arbitraje internacional de inversiones, los Estados latinoamericanos suelen invocar el orden público económico para justificar medidas ambientales de interés público, lo que también debe conciliarse con las cláusulas contractuales pertinentes).

La realización de la EIA en las etapas tempranas de la planificación y ejecución de los proyectos de construcción permite en muchos casos reducir las posibles consecuencias negativas, fortalecer infraestructuras resilientes y asegurar el cumplimiento de las obligaciones ambientales internacionales.

En esta investigación se desarrollaron enfoques universales para integrar los principios del derecho ambiental internacional en el ICCL. Se prestó especial atención a aspectos teóricos como la necesidad de incorporar los principios de desarrollo sostenible en las construcciones jurídicas, la inclusión de riesgos ambientales en las categorías generales de fuerza mayor, así como la adaptación de los contratos modelo internacionales a las condiciones nacionales. Estas medidas aseguran la armonización de los sistemas jurídicos y contribuyen a crear una base internacional unificada para regular los proyectos de construcción transfronterizos.

El análisis práctico demostró que todos los proyectos de construcción a gran escala analizados enfrentaron inevitablemente tipos de amenazas ambientales externas, internas y mixtas. La inclusión en el contrato de mecanismos especiales de identificación, análisis y mitigación de dichos riesgos contribuirá a lograr un equilibrio entre los intereses económicos y la seguridad ambiental. Este enfoque se

alinea con los principios de desarrollo sostenible consagrados en los acuerdos internacionales y tiene en cuenta los requisitos de instituciones financieras y aseguradoras internacionales (como el NDB) de realizar evaluaciones de riesgo ambiental antes de otorgar préstamos o pólizas.

La distribución de riesgos imprevistos y fuera de control entre los participantes de la construcción debe basarse en los principios de la *lex constructionis* identificados en esta investigación, incluyendo los deberes de diligencia debida y buena fe de las partes. Estos principios sientan las bases para desarrollar mecanismos flexibles que respondan a circunstancias cambiantes (como desastres naturales o accidentes industriales), permitiendo ajustar las obligaciones contractuales y garantizando una repartición equitativa de los riesgos. Al preparar contratos internacionales de construcción se debe prestar atención especial a la formulación de las siguientes cláusulas: circunstancias imprevistas, fuerza mayor, imposibilidad de cumplimiento y excesiva onerosidad de las prestaciones. Tales disposiciones definen mecanismos para responder a cambios en las condiciones durante la ejecución del proyecto, incluyendo factores externos extraordinarios como desastres naturales o catástrofes tecnológicas, y permiten revisar las obligaciones de las partes a fin de proteger sus intereses y minimizar pérdidas. Se aconseja que los contratos incluyan cláusulas específicas que obliguen a la notificación oportuna de eventos imprevistos, al cumplimiento obligatorio de estándares ambientales y a la integración de procedimientos de EIA en la fase de concertación de las obligaciones contractuales.

Se requiere un enfoque integral de asignación de riesgos —incluyendo las obligaciones ambientales (por ejemplo, exigencias de certificaciones LEED, BREEAM, DGNB, WELL y Green Star) en la etapa de negociación contractual— como algo esencial. Es conveniente adaptar los mecanismos internacionales (por ejemplo, los modelos de contrato FIDIC) de modo que consideren las prioridades del desarrollo sostenible. Una medida concreta puede ser exigir en los contratos el uso de estándares ambientales internacionales y la realización de evaluaciones de impacto ambiental. Los hallazgos confirman que la integración de estándares ambientales y mecanismos regulatorios internacionales (como los contratos tipo FIDIC), tomando en cuenta las condiciones locales, no solo mejora la resiliencia de los proyectos de infraestructura sino que también refuerza la posición competitiva

de los participantes en los mercados globales de la construcción. La implementación de los mecanismos propuestos contribuye al cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible y aumenta la certeza jurídica en los proyectos de construcción transfronterizos. Los enfoques desarrollados pueden utilizarse para adaptar los estándares FIDIC e incorporar estándares ambientales en la ejecución de proyectos transfronterizos. La adopción de estos enfoques aumentará la sostenibilidad de los proyectos de infraestructura, reforzará las posiciones competitivas de los participantes en la esfera internacional y ayudará a alcanzar los objetivos del desarrollo sostenible.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 22: Derecho internacional del medio ambiente y su papel en la garantía del desarrollo sostenible.

Los principales resultados de investigación se han publicado en el siguiente artículo revisado por pares: Белкин, Д. С. Международное экологическое право и механизмы его интеграции в систему правового регулирования транснациональных строительных проектов / Д. С. Белкин // Теория и практика общественного развития. – 2025. – № 1(201). – С. 131-137. – DOI 10.24158/tipor.2025.1.16. – – EDN NXDZJJ. DOI: 10.24158/tipor.2025.1.16 EDN: NXDZJJ

Article URL: <https://disk.yandex.ru/i/mHQuTc55Cl8gA>

Article https://www.elibrary.ru/download/elibrary_80261967_38599831.pdf PDF:

Lista de referencias

1. Anosov, Ya. A. (2022). Regulación jurídica del contrato de construcción internacional en los países de la UEEA. *Obrazovanie i Pravo*, 11, 218–224. 10.24412/2076-1503-2022-11-218-224.

2. Breyer, W. (ed.) (2024). Derecho internacional de la construcción: panorama general. Londres: Routledge: Taylor & Francis.
3. Gilpin, A. (1995). Evaluación de impacto ambiental: vanguardia para el siglo XXI. Cambridge: Cambridge University Press.
4. Goddard, I. A. (2018). Regulación internacional y nacional de los contratos de construcción transfronterizos. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo Gosudarstvennogo Universiteta*, 22(3), 153–164. [10.21869/2223-1560-2018-22-3-153-164](https://doi.org/10.21869/2223-1560-2018-22-3-153-164).
5. Klee, L. (2018). Derecho internacional de los contratos de construcción. Oxford: John Wiley & Sons.
6. Kubba, S. (2012). Manual de diseño y construcción sostenible: LEED, BREEAM y Green Globes. Oxford: Butterworth-Heinemann.
7. Lifshits, I. M., Smbatyan, A. S., & Saliya, M. R. (2024). Implementación del Acuerdo de París en los sistemas jurídicos de los Estados de la UEE. *Lex Russica*, 77(1), 103–118. [10.17803/1729-5920.2024.206.1.103-118](https://doi.org/10.17803/1729-5920.2024.206.1.103-118).
8. Murodjonova, M. M., & Imamova, D. I. (2023). Concepto de contrato internacional de construcción. *Vestnik Yuridicheskikh Nauk*, 7(2), 61–69. [10.51788/tsul.rols.2023.7.2./VJGM1988](https://doi.org/10.51788/tsul.rols.2023.7.2./VJGM1988).
9. Nazarov, M. A. (2022). Amenazas ambientales modernas y desarrollo sostenible global. *Vestnik Nauki i Tvorchestva*, 8(80), 58–62.
10. Nazirov, F. F. (2024). Doctrina del derecho ambiental en el Islam y la agenda ambiental global. *Vestnik Nauki*, 4(1), 185–192.
11. Otrashevskaya, A. M., Solntsev, A. M., & Yusifova, P. N. (2023). Papel de los órganos de tratados en el control de obligaciones ambientales internacionales. *Moscow Journal of International Law*, 1, 47–75. [10.24833/0869-0049-2023-1-47-75](https://doi.org/10.24833/0869-0049-2023-1-47-75).
12. Rajamani, L. (2000). Responsabilidades comunes pero diferenciadas y el equilibrio de compromisos en el régimen climático.

Review of European Community & International Environmental Law, 9(2), 120–131. 10.1111/1467-9388.00243.

13. Venoit, W. K., Brannan, A. D., Beaumont, D. R., Ness, A. D., & Oles, D. S. (eds.) (2009). Derecho internacional de la construcción. Chicago: American Bar Association.
14. Wightman, D., & Lloyd, H. (eds.) (2001). International Construction Law Review (anuario). Londres; Hong Kong: LLP.
15. Zhang, L., Xu, M., Chen, H., Li, Y., & Chen, S. (2022). Globalización, economía verde y desafíos ambientales. *Frontiers in Environmental Science*, 10, 870271. 10.3389/fenvs.2022.870271.

CAPITULO 23. Coordinación normativa y seguridad energética: impacto de los acuerdos internacionales en los contratos de infraestructura energética

DOI: 10.64457/icl.es.ch23

Los acuerdos energéticos internacionales inciden en múltiples niveles sobre las cláusulas de reparto de riesgos, precios y resolución de disputas de los contratos de construcción del sector energético. El estudio compara el Tratado de la Carta de la Energía, el Tercer Paquete Energético de la UE, los actos de la OPEP y el FPEG, y las Convenciones de Responsabilidad Nuclear de París 1960 y Viena 1963. Las sanciones y el sabotaje de Nord Stream 2022 se analizan como pruebas de estrés para cláusulas de fuerza mayor. Se aíslan cláusulas tipo FIDIC—arbitraje ICSID, unitización transfronteriza y fórmulas de riesgo adaptativo—y se propone crear formularios modelo bajo ONU o BRICS para proyectos sostenibles.

Los acuerdos internacionales de energía constituyen un factor determinante de los parámetros de los contratos internacionales de construcción en el sector energético. Su influencia se proyecta en planos normativos, institucionales y económicos: mediante la imposición de deberes de derecho público a los agentes del mercado, la configuración de regímenes transparentes de tránsito e inversión, y el establecimiento de referentes de precio y de tecnología que los

promotores deben internalizar. En la arquitectura multilateral contemporánea ocupa un lugar central el Tratado de la Carta de la Energía de 1994 (TCE), que —según la doctrina rusa y extranjera— fue el primer instrumento multilateral que garantizó la protección de las inversiones energéticas y estableció un régimen jurídico para el tránsito transfronterizo de energía; además confirió a los inversionistas el derecho de acudir directamente al arbitraje internacional contra el Estado receptor (Golovanova y Kuklina, 2020; Konoplyanik y Walde, 2006). Para los contratos EPC/EPCM relativos a infraestructuras energéticas, ello implica incorporar cláusulas de protección de inversiones y alinear la solución de controversias con la posibilidad de recurrir al CIADI, sin perjuicio del arbitraje comercial para disputas estrictamente contractuales.

En el contexto de una transición energética acelerada y de un desplazamiento de centros de poder, las iniciativas regulatorias de la Unión Europea —en particular el Tercer Paquete Energético— inciden de manera extraordinaria en la negociación y ejecución de los contratos de construcción vinculados a los mercados de electricidad y gas. Las normas de la UE sobre liberalización, acceso de terceros no discriminatorio y separación de actividades (unbundling) se traducen en obligaciones técnico-jurídicas para comitentes y contratistas, incluyendo requisitos de interoperabilidad, permisos ambientales y cumplimiento del derecho de la competencia (Chugunov, 2022; Gudkov, 2016). Contractualmente, ello reclama Condiciones Particulares que contemplen compromisos de acceso de terceros, contabilidad separada, y matrices de riesgo más finas respecto de demoras y sobrecostos derivados de cambios regulatorios, junto con condiciones suspensivas (conditions precedent), plazos de caducidad (time-bar), avisos dentro de 28 días y mecanismos de “change in law” compatibles con FIDIC.

Las asociaciones de países productores —como la OPEP— y foros intergubernamentales —como el Foro de Países Exportadores de Gas— inciden indirectamente en los contratos de construcción a través de la dinámica de precios y la exposición a sanciones. El Estatuto de la OPEP consagra la coordinación de políticas de exportación de los Estados miembros, lo que repercute en referentes de precio de largo plazo y proyecciones de demanda, y de ahí en los modelos financieros, las cláusulas de indexación y las fórmulas de ajuste de precio integradas en contratos EPC/EPCM (OPEC, 2021). Las cuestiones de

compatibilidad con sanciones —pagos, equipos, servicios— se han convertido en materia usual de redacción en el segmento gasífero; ese riesgo se refleja en reportes recientes sobre licencias específicas para operaciones energéticas con contrapartes rusas (Interfax, 2023). Todo ello exige cláusulas sólidas de fuerza mayor, cambio normativo (change in law) y sanciones, así como un sistema ampliado de declaraciones y garantías (representations and warranties) de proveedores, bancos emisores de garantías a primer requerimiento y aseguradoras.

La doctrina de la seguridad energética configura un armazón de derecho público que limita la autonomía privada. Entendida como la capacidad del Estado para garantizar el suministro estable y proteger la infraestructura crítica, la seguridad energética constituye un interés jurídico autónomo que constríñe la libertad contractual: pasan a ser materias reguladas la selección de rutas, los estándares de protección física, la fiabilidad del suministro y las políticas de sustitución de importaciones (Shestopalov, 2012). En los formularios de obra ello se traduce en filtros más estrictos de licencias y permisos, planes de continuidad de negocio (BCP), protocolos de pruebas de resistencia (stress-testing) y deberes de información a autoridades competentes.

Los acuerdos internacionales en el ámbito nuclear —la Convención de París (1960) y la Convención de Viena (1963) sobre responsabilidad civil por daños nucleares— constituyen un estrato diferenciado. Esos tratados fijan marcos imperativos de distribución de responsabilidad, límites y cobertura de seguro, que repercuten directamente en las obligaciones contractuales durante la construcción de centrales: exigen obligaciones reforzadas de seguro, auditorías periódicas de seguridad, gestión de materiales nucleares y protocolos de respuesta ante emergencias. En términos jurídicos, una parte del riesgo se desplaza más allá de la autonomía dispositiva de las partes hacia el plano de obligaciones internacionales del Estado, lo que delimita el alcance admisible de las Condiciones Particulares FIDIC y calibra el contenido de las garantías de cumplimiento.

La investigación sobre aprovechamiento transfronterizo de recursos en el Ártico evidencia cómo los acuerdos interestatales de delimitación, unitización y desarrollo conjunto se transforman en obligaciones de derecho privado mediante fórmulas de reparto de participaciones, comités de coordinación y operadores conjuntos; la

práctica ruso-noruega es ilustrativa (Vylegzhannin, Salygin y Krymskaya, 2020). Para los contratistas esto implica exigencias estrictas de cumplimiento en la cadena de suministro (supply chain compliance), estándares comunes de documentación técnica, y aceptación de la ley aplicable y del fuero pactados en los acuerdos intergubernamentales, que prevalecen sobre previsiones dispositivas del contrato.

Los choques geopolíticos y las medidas restrictivas unilaterales afectan plazos y costos de las obras energéticas, lo que obliga a planificar el perímetro de protección jurídica ya en la fase precontractual. El enlentecimiento y la evolución del proyecto Nord Stream 2, analizados en relación con regímenes de sanciones, son ilustrativos (Kritskiy, 2017). Tras el sabotaje de septiembre de 2022, que destruyó físicamente tramos de Nord Stream y Nord Stream 2, emergieron cuestiones sobre asignación de fuerza mayor, coberturas de seguro, estándares probatorios y subrogación entre contratistas, operadores y aseguradoras. La reacción de redacción incluye mayores deberes de inspección y monitoreo, obligaciones de ciber- y seguridad física, estratificación de riesgos según su asegurabilidad y activadores claros de revisión de plazo y precio ante episodios de tensión internacional.

Acuerdos en el marco de la UEEA y otros esquemas regionales incorporan procedimientos especializados de solución de controversias aplicables a redes eléctricas transfronterizas e infraestructura troncal; su eficacia se refleja en análisis del modelo ruso-noruego de unitización (Fodchenko, 2018). La tendencia general favorece mecanismos escalonados —negociación, dictamen pericial independiente, Junta de Prevención/Adjudicación de Disputas (DAAB), arbitraje—. En los contratos de construcción en energía esto se plasma en cláusulas obligatorias FIDIC sobre DAAB y en el deber de buena fe en el cumplimiento de etapas prearbitrales.

Los acuerdos internacionales de energía reconfiguran el derecho interno al impulsar la adopción de actos que elevan los estándares de seguridad y sostenibilidad de las instalaciones. La doctrina rusa subraya la necesidad de armonizar esas novedades internas con los compromisos internacionales como componente del reforzamiento de la seguridad energética (Lisitsyn-Svetlanov, 2021). Ello recalibra la normativa de proyecto y construcción y crea anclajes normativos para los contratos: listas de estándares obligatorios (GOST, SP, ISO),

ampliación de los Requisitos del Contratante y supervisión técnica independiente con auditorías de conformidad.

La dimensión económica de esos acuerdos se manifiesta mediante incentivos de precio e inversión. Los acuerdos gasíferos de largo plazo entre Rusia y Estados de la UE, así como los regímenes de apoyo a las renovables —subsidios y beneficios fiscales— derivados de convenios intergubernamentales, se incorporan a los modelos financieros contractuales, definiendo parámetros del precio EPC, cronogramas de pago, KPI y esquemas bonus-malus (Gudkov, 2016; Romanova, 2015, 2016).

Una valoración doctrinal sistemática confirma la generación multinivel de normas. Los estudios de relaciones energéticas internacionales destacan la complejidad del elenco de sujetos y la necesidad de una clara asignación de derechos y deberes y de mecanismos eficaces de solución de controversias (Bogonenko, 2017). De lo anterior se siguen tres consecuencias operativas para el derecho internacional de los contratos de construcción. Primera, el inversionista debe disponer de vías de protección propias del derecho de inversiones además del arbitraje comercial. Segunda, los regímenes de sanciones, ambientales y tecnológicos han de integrarse en la matriz de riesgos como causales autónomas de ajuste de plazo y costo. Tercera, las garantías de cumplimiento —garantías a primer requerimiento, seguros CAR/EAR y de interrupción de negocio, y coberturas de riesgo político— deben alinearse con las restricciones de derecho público aplicables.

La evolución futura del derecho internacional de la energía —y su proyección sobre los contratos de construcción— vendrá definida por la unificación de estándares de construcción “verde” y de renovables, así como por la digitalización integral del ciclo de vida del activo. La literatura confirma que los factores político-jurídicos del diálogo energético Rusia-UE continúan afectando los proyectos conjuntos (Gudkov, 2014), y, por ende, las estructuras contractuales, las autorizaciones y el reparto de riesgos. Estratégicamente, resulta aconsejable promover formularios unificados de infraestructura en el marco de los BRICS o de la ONU, basados en la práctica exitosa de FIDIC y adaptados a exigencias públicas regionales. El núcleo debería incluir una vía CIADI cuando la disputa contenga elementos de inversión —con referencia a los criterios aplicados en Salini—, preservando al mismo tiempo el arbitraje de la CCI para desacuerdos

puramente comerciales (Salini Costruttori S.p.A. y Italstrade S.p.A. c. Reino de Marruecos [I], 2001).

En conjunto, los acuerdos internacionales de energía trazan los límites y vectores de la autonomía contractual en la construcción energética. Codifican reglas de acceso, tránsito, responsabilidad y solución de controversias; delimitan marcos de precio y de tecnología; y canalizan apoyos públicos y soluciones aseguradoras. Los formularios basados en FIDIC, localizados conforme a los regímenes públicos —desde la responsabilidad nuclear hasta las cláusulas de sanciones—, aportan la previsibilidad requerida. El progreso ulterior dependerá de la unificación intergubernamental, de estándares digitales para la gestión de la información y del reforzamiento de mecanismos multinivel de tutela de los derechos de los participantes en proyectos energéticos.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 23: Cooperación jurídico-internacional en el ámbito de la energía. Derecho internacional de la energía. Problemas del derecho nuclear internacional.

Los principales resultados de investigación se han publicado en el siguiente artículo revisado por pares: Белкин, Д. С. Влияние международных энергетических соглашений на условия международных строительных контрактов в энергетическом секторе / Д. С. Белкин // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2025. – № 3. – С. 82-86. – EDN LFNVDS. EDN: LFNVDS

Article URL: <http://www.bukvoved.ru/anno/anno-03-2025.html>

Lista de referencias

1. Bogonenko, V. A. (2017). Naturaleza jurídica de las relaciones internacionales en materia energética. *Vestnik Polotskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya D*, (14), 127–132.

2. Chugunov, D. K. (2022). Aspectos jurídicos de la política energética de la UE frente a terceros Estados (Tesis). Moscú.
3. Fodchenko, I. P. (2018). Mecanismos de solución de controversias en el modelo ruso–noruego. *Predprinimatel'skoe pravo*, (4), 63–69.
4. Golovanova, A. E., & Kuklina, A. N. (2020). Disposiciones esenciales del Tratado de la Carta de la Energía. En *Rynochnaya transformatsiya ekonomiki Rossii* (pp. 12–14).
5. Gudkov, I. V. (2016). Competencia de la Unión Europea en el ámbito energético. *Mezhdunarodnoe ekonomicheskoe pravo*, (1), 10–17.
6. Konoplyanik, A., & Walde, T. (2006). El Tratado de la Carta de la Energía y su función. *Journal of Energy & Natural Resources Law*, 24, 523.
7. Kritskiy, K. V. (2017). Medidas restrictivas unilaterales. *Moskovskii zhurnal mezhdunarodnogo prava*, (1), 131–140.
8. Lapshina, I. E., Zelenkova, L. K., & Ogorodnikova, L. E. (2023). Regulación jurídica internacional del comercio energético. *Zakon i vlast'*, (5), 84–95.
9. Lisitsyn-Svetlanov, A. G. (2021). Garantizar la seguridad energética. *Pravovoi energeticheskii forum*, (4), 8–12.
10. Romanova, V. V. (2015). Fundamentos jurídicos del orden energético internacional. *Mezhdunarodnoe publichnoe i chastnoe pravo*, (3), 9–12.
11. Romanova, V. V. (2016). Transacciones exteriores en el sector del gas. *Mezhdunarodnoe publichnoe i chastnoe pravo*, (3), 12–16.
12. Shestopalov, P. V. (2012). Seguridad energética: Concepto y esencia. *Problemy ekonomiki i yuridicheskoi praktiki*, (5), 200–201.
13. Vylegzhin, A. N., Salygin, V. I., & Krymskaya, K. A. (2020). Explotación transfronteriza del substituto. *Mezhdunarodnye protsessy*, 18(3), 23–41.

CAPITULO 24. Mecanismos jurídicos e institucionales para la provisión de vivienda a desplazados en conflictos armados: intersección entre el DIH y el derecho contractual de la construcción

DOI: 10.64457/icl.es.ch24

El capítulo estudia cómo el Derecho Internacional Humanitario (DIH) y el Derecho Internacional de Contratos de Construcción (ICCL) garantizan alojamiento a las víctimas de conflictos armados.

Contrasta fuentes convencionales y consuetudinarias del DIH – incluidas las Convenciones de Ginebra y las 161 reglas consuetudinarias del CICR – con los modelos contractuales FIDIC.

Casos de la ONU, ACNUR y el muelle flotante de Gaza (2024) muestran que las cláusulas FIDIC sobre fuerza mayor y resolución de disputas mantienen los proyectos bajo presión extrema.

Se subrayan deberes de Estados, grupos armados y contratistas privados y la necesidad de enfoques coordinados para la reconstrucción post-conflicto.

El derecho internacional humanitario (DIH) es un mecanismo clave destinado a garantizar la protección de las víctimas de guerra, incluida la población civil. En los conflictos armados, este colectivo se encuentra a menudo en situaciones en las que sus viviendas han sido destruidas y se ven obligados a buscar un nuevo lugar donde vivir. La necesidad de cumplir las normas del DIH se vuelve especialmente acuciante cuando se trata de garantizar refugio seguro a quienes padecen las consecuencias de las hostilidades. Sin embargo, los conflictos modernos requieren no solo el suministro de ayuda humanitaria, sino también el establecimiento de un marco jurídico claro para organizar rápidamente la construcción de viviendas temporales o permanentes para los refugiados. En este contexto, el derecho internacional de contratos de construcción (ICCL) desempeña un papel importante, ya que puede regular los aspectos legales y organizativos de proyectos de construcción destinados a restaurar viviendas destruidas y crear nuevos conjuntos habitacionales para

personas desplazadas. Cabe destacar los estándares establecidos por la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC) y las normas de construcción de diversos países, lo que hace que la regulación jurídica sea polifacética y dificulta su adaptabilidad en el marco de la protección de las víctimas de guerra y la sistematización de su derecho a una vivienda segura y adecuada.

En el ámbito del DIH se suele distinguir entre dos componentes fundamentales: el «Derecho de La Haya» y el «Derecho de Ginebra». El Derecho de La Haya, formalizado en las Convenciones de La Haya de 1899 y 1907, regula los métodos de conducción de las hostilidades y el comportamiento de las fuerzas armadas, mientras que las Convenciones de Ginebra están orientadas a proteger a las personas afectadas por los actos de guerra, incluidos civiles y prisioneros de guerra. La adopción de Protocolos Adicionales a las Convenciones de Ginebra ha ampliado el ámbito de regulación que tradicionalmente pertenecía al Derecho de La Haya, lo que ha reducido la relevancia de esta distinción en la práctica actual de regulación de conflictos armados (Avakyan, 2022).

Sin embargo, en conflictos armados contemporáneos como las operaciones militares en Siria o Irak, los problemas de protección de la población civil y los refugiados van más allá de la mera observancia de las normas del DIH. La necesidad de proporcionar rápidamente alojamiento e infraestructura exige desarrollar mecanismos jurídicos integrales que abarquen tanto el cumplimiento de los estándares de seguridad como la rápida ejecución de proyectos de construcción. En este contexto, el derecho internacional de contratos de construcción (ICCL) desempeña un papel clave al brindar herramientas para la redacción de contratos capaces de reaccionar con flexibilidad ante emergencias. Por ejemplo, el uso de contratos estándar de la FIDIC ofrece mecanismos de resolución de conflictos y de adaptación de las obligaciones contractuales en supuestos de fuerza mayor, como conflictos armados o desastres naturales. Esto posibilita llevar a cabo proyectos de construcción de vivienda incluso en situaciones de crisis, lo cual es fundamental para la protección de refugiados y víctimas. El empleo de dichos mecanismos legales flexibles contribuye no solo a la realización de los proyectos de construcción, sino también a la prevención de conflictos jurídicos asociados con retrasos e incumplimientos contractuales en situaciones de emergencia (Goodwin-Gill et al., 2021).

Este estudio se basa en el análisis de las normas del derecho internacional humanitario y su aplicación en el marco del ICCL. El enfoque principal está en las Convenciones de Ginebra, en las formas tipo de contratos de construcción desarrolladas por la FIDIC, y en su integración en los procesos de restauración de viviendas destruidas y creación de alojamientos temporales para refugiados. La investigación abarca las bases normativas de la regulación de proyectos de construcción en zonas de conflicto armado, con especial énfasis en la práctica judicial y el cumplimiento de estándares internacionales y nacionales de seguridad. Una parte sustancial del trabajo se dedica al estudio de casos reales de operaciones humanitarias, incluidas las auspiciadas por la ONU y otras organizaciones internacionales, con el objetivo de identificar los mecanismos jurídicos clave que garantizan la protección de las víctimas de guerra en el contexto de la construcción y la restauración de infraestructuras. Esto permite elaborar enfoques para integrar las obligaciones internacionales en proyectos concretos que proporcionen vivienda e infraestructura a las personas afectadas por conflictos armados.

El derecho internacional consuetudinario (DIH no contractual) desempeña un papel crucial en la protección jurídica de las víctimas de guerra, especialmente en aquellas situaciones en que determinados Estados no han ratificado los tratados internacionales más importantes. Esto es especialmente relevante en conflictos armados internos, donde la ausencia de normas legalmente obligatorias puede generar lagunas significativas en la protección de los derechos de la población civil. El espacio jurídico que crea el derecho consuetudinario cubre estas lagunas gracias a su carácter universal. Los Estados, las organizaciones internacionales u otros actores internacionales reconocidos con personalidad jurídica pueden no solo participar en el proceso normativo, sino también actuar como principales ejecutores de los derechos y obligaciones establecidos por estas normas. Desempeñan así un papel decisivo en la creación de mecanismos legales de protección para las víctimas de los conflictos armados mediante la introducción de estándares que aseguran una protección jurídica sostenible en el ámbito internacional (Kuzmin, 2022).

No obstante, pese a la importancia del derecho consuetudinario como herramienta de protección en situaciones de conflicto armado, deben considerarse sus limitaciones. A diferencia del derecho contractual, el derecho consuetudinario no siempre contiene normas claras y

formalmente formuladas que puedan aplicarse directamente. Esto genera dificultades para los operadores jurídicos, ya que el contenido de dichas normas suele ser más abstracto y menos detallado que las obligaciones contractuales, lo que puede entorpecer su interpretación y aplicación en casos concretos. Además, el carácter no escrito del derecho consuetudinario requiere con frecuencia esfuerzos adicionales para determinar con precisión el contenido de las normas aplicables en determinadas situaciones. En este contexto cobra particular relevancia la labor del Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR), que realizó un estudio exhaustivo con el fin de codificar las normas consuetudinarias del DIH. Como resultado de ese proyecto, se identificaron 161 reglas consideradas derecho consuetudinario internacional y susceptibles de ser utilizadas por los profesionales para proteger a las víctimas de guerras y conflictos (Guliyev, 2022). Este proyecto del CICR constituye un importante recurso para abogados y especialistas en derecho internacional humanitario, ya que contribuye a clarificar y sistematizar las normas aplicables en distintos contextos de conflictos armados, facilitando su aplicación práctica.

Las fuentes del DIH pueden clasificarse en dos categorías principales, cada una con considerable importancia para la ejecución de proyectos de construcción en zonas de conflicto. Las fuentes convencionales son los tratados internacionales, como las Convenciones de Ginebra, que constituyen la base para regular los derechos y obligaciones de las partes durante los conflictos armados. Estos acuerdos establecen normas legales detalladas para la protección de la población civil, de los heridos, enfermos, prisioneros de guerra y otras categorías vulnerables. Las Convenciones de Ginebra conservan su importancia central en el derecho internacional, pues regulan aspectos relacionados con la observancia de derechos y la seguridad en zonas de combate. Estas normas forman la base jurídica para la reconstrucción de infraestructuras destruidas, incluida la provisión de viviendas temporales para refugiados, siempre que tales proyectos cumplan con los requerimientos del DIH y las normas de seguridad en la construcción.

Las fuentes no convencionales —como la costumbre internacional, los principios generales del derecho y las resoluciones de organizaciones internacionales— complementan las normas convencionales. Aunque estas fuentes carecen de la misma fuerza legal formal que los tratados, su importancia práctica se hace patente especialmente cuando no es

posible aplicar convenios internacionales. Proporcionan una base jurídica adicional para el cumplimiento de estándares de seguridad y la protección de las víctimas del conflicto, sobre todo cuando los proyectos de construcción deben implementarse con urgencia bajo la aplicación inmediata de normas del DIH. Estas fuentes amplían las posibilidades de protección jurídica al permitir adaptar los estándares de seguridad a las particularidades de las zonas de conflicto.

Estados: Los Estados son los actores principales responsables de garantizar la observancia y aplicación de las disposiciones del DIH en las zonas de conflicto, incluyendo aquellas áreas donde se llevan a cabo proyectos de construcción. Entre sus obligaciones figura la de asegurar la seguridad de los proyectos de construcción, proteger al personal involucrado en la restauración de infraestructura y respetar los derechos de las víctimas del conflicto. Esto resulta crucial para el rápido despliegue de instalaciones humanitarias en situaciones de crisis.

Grupos armados no estatales: Los grupos armados que operan al margen de la autoridad estatal, como las formaciones insurgentes, también están obligados a cumplir las normas del DIH, incluidas las relativas a la protección de civiles y de infraestructuras civiles. Esto es relevante en el contexto de proyectos de construcción, que a menudo se ven amenazados en las zonas donde actúan dichos grupos. Cada vez más, la práctica internacional demanda responsabilidad para estos actores no estatales cuando sus acciones ponen en peligro proyectos de construcción con fines humanitarios.

Individuos privados: Las personas y entidades privadas —por ejemplo, contratistas civiles y personal que participa en proyectos de construcción— también deben respetar las normas del DIH para garantizar la protección de los derechos de las víctimas del conflicto. La participación de actores privados en proyectos de construcción en zonas de conflicto exige la observancia de estándares internacionales de seguridad y la aplicación completa de todas las exigencias del DIH, con el fin de minimizar riesgos y asegurar la adecuada protección de quienes intervienen en dichos proyectos.

En el derecho internacional contemporáneo, se presenta una complejidad para determinar los límites temporales de aplicación del DIH, especialmente cuando los conflictos armados se transforman de

un tipo a otro. (Lazutin, 2022) señala que los procesos de internacionalización e internalización de los conflictos influyen significativamente en el régimen jurídico y en el alcance de las normas aplicables. La conversión de un conflicto armado no internacional en uno internacional implica una ampliación de las garantías para los combatientes y la población civil, lo cual afecta directamente a la organización y regulación legal de la construcción de viviendas para refugiados en la zona de conflicto. Por ello, comprender los aspectos temporales de aplicación del DIH es crucial para todos los participantes de proyectos internacionales de construcción en zonas de conflicto. La incertidumbre sobre la aplicación de normas jurídicas puede generar colisiones legales y complicar el proceso de asistencia a las víctimas de la guerra. Integrar el análisis de los límites temporales del DIH en la práctica del ICCL contribuye a mejorar la eficacia de las operaciones humanitarias y a brindar mayor protección a los derechos de los afectados, considerando la duración de los proyectos de construcción.

El ser humano es el sujeto central del DIH en conflictos armados y desempeña un papel clave en su aplicación. Esto abarca a diversas categorías de participantes en los conflictos: combatientes, heridos y enfermos, población civil, empleados de organizaciones internacionales, extranjeros, refugiados, desplazados internos, apátridas, doble nacionalidad, mercenarios, espías, etc. Todos ellos quedan amparados por las normas del DIH, lo cual es particularmente relevante en los conflictos actuales, que con frecuencia afectan la infraestructura civil, incluyendo los proyectos de construcción internacionales. Sin embargo, pese a la importancia del individuo en el sistema del DIH, éste no goza de personalidad jurídica internacional plena. Aunque la persona posee capacidad jurídica y de obrar en el ámbito internacional —lo que le otorga ciertos derechos y obligaciones bajo el DIH (Avakyan, 2022)— su ejercicio práctico está limitado. Esta limitación de personalidad jurídica plantea complejidades legales adicionales al formular condiciones para contratos internacionales de construcción. Es necesario equilibrar la protección de quienes sufren los conflictos armados con los intereses de los participantes en los proyectos de construcción, quienes arriesgan perder parte significativa de sus inversiones en tales contextos.

En consecuencia, el ICCL y la práctica judicial se enfrentan a la necesidad de considerar estas limitaciones de personalidad jurídica de

los actores individuales. Esto implica responsabilizar no solo a los Estados, sino también a actores no estatales cuyas acciones puedan afectar el cumplimiento de las normas del DIH. Esta consideración es especialmente relevante en situaciones donde los proyectos de construcción destinados a proporcionar vivienda segura y restaurar infraestructura se implementan en medio de conflictos armados.

En las relaciones internacionales actuales, la agenda humanitaria continúa siendo de gran relevancia. A pesar de las tendencias globales hacia la reducción de la violencia, como subraya (Pinker, 2021), los conflictos armados siguen causando impactos devastadores en la infraestructura civil. Estos conflictos amenazan proyectos de construcción e iniciativas humanitarias que son esenciales para la recuperación de las regiones afectadas. En este contexto, el DIH y el ICCL desempeñan un papel especialmente importante, pues establecen mecanismos legales para la protección de la población civil y la infraestructura incluso en situaciones de crisis. Aparte de las amenazas sociales vinculadas a los conflictos armados, los proyectos de construcción y la seguridad humanitaria también afrontan riesgos físicos considerables generados por procesos naturales y factores geográficos, tales como terremotos, inundaciones y amenazas biológicas (epidemias, pandemias). La pandemia de COVID-19 demostró claramente cómo las amenazas biológicas pueden complicar la ejecución de proyectos de construcción y operaciones humanitarias, aumentando los riesgos para todos los participantes (Glaser & Novik, 2020).

Presentan un desafío especial las situaciones en que las amenazas físicas se superponen a las sociales relacionadas con los conflictos armados. Por ejemplo, en condiciones de combate activo puede ser necesario levantar con urgencia hospitales especializados para combatir una epidemia, o bien puede estallar un conflicto armado en una zona que ya enfrenta una amenaza biológica. Tales crisis superpuestas exigen enfoques flexibles y resilientes en los procesos de construcción y ejecución contractual, para suministrar oportunamente la infraestructura necesaria que proteja a la población civil y a los trabajadores.

Estas circunstancias requieren el desarrollo y perfeccionamiento de instrumentos de diplomacia humanitaria y ayuda humanitaria, lo cual es especialmente importante en el ámbito del ICCL. La introducción

de mecanismos legales de protección a las víctimas de conflictos, así como el refuerzo de la cooperación entre Estados y organizaciones internacionales en este campo, desempeñan un papel decisivo para minimizar los impactos negativos de los enfrentamientos armados y los desastres naturales en la ejecución de los proyectos de construcción en zonas de conflicto y postconflicto.

La intensificación de la actividad humanitaria en los conflictos modernos lleva a la necesidad de un entendimiento teórico más profundo de los procesos en curso. Sin embargo, esta tarea se ve obstaculizada por dos factores principales. En primer lugar, pese a la extensión de la práctica humanitaria y la adopción de compromisos internacionales por parte de numerosos actores estatales y no estatales, todavía no existe un consenso sobre los conceptos básicos del ámbito humanitario. Un ejemplo es el término “diplomacia humanitaria” (DH), que solo entró en circulación académica a principios de los años 2000, con el surgimiento de nuevas líneas de actuación diplomática. La problemática de su categorización y análisis se refleja en investigaciones como la de D. M. Kovba (Kovba, 2020). Por otro lado, la primera monografía de peso sobre diplomacia humanitaria fue publicada apenas en 2007 (Caballero-Anthony, 2018), destacando el carácter relativamente reciente de la institucionalización de esta especialidad en las relaciones internacionales.

Asimismo se observa una complejidad creciente del panorama humanitario, lo que influye directamente en la realización de grandes proyectos internacionales de construcción, particularmente en el sector de infraestructura que abarca territorios de varios Estados, dado el contexto de conflictos permanentes en Oriente Medio y el espacio postsoviético. A diferencia de las formas diplomáticas tradicionales, las iniciativas humanitarias modernas ya no se limitan a la interacción únicamente entre Estados. Se emplean cada vez más formatos multilaterales que integran no solo actores estatales, sino también no estatales, reflejando el carácter multifuncional y en red de la diplomacia contemporánea. Como señala la investigadora Clark (Clark, 2018), la diplomacia humanitaria actual se caracteriza por ser “multifuncional” y “en red”, resaltando su flexibilidad y capacidad de adaptación a condiciones diversas. En los procesos de diplomacia humanitaria participan cada vez más medios de comunicación, entidades comerciales e individuos.

Una obra notable que aborda problemas actuales de protección de víctimas de conflictos armados desde la perspectiva del derecho internacional es la monografía de E. S. Gromoglasova, *Humanitarnaya diplomatiya v sovremennykh mezhdunarodnykh otnosheniakh* (Gromoglasova, 2018). En ella se examinan en detalle cuestiones de seguridad humanitaria, con especial énfasis en las prácticas de la Unión Europea dirigidas a proteger los derechos de la población civil en contextos de conflicto. Dichas prácticas sirven de ejemplo para integrar mecanismos humanitarios en el marco del ICCL, creando de este modo instrumentos jurídicos para salvaguardar los intereses de los ciudadanos y de los participantes en proyectos de construcción que operan en zonas de conflicto.

La cooperación humanitaria entre los países BRICS constituye un aspecto importante de la coordinación legal internacional en esta esfera. En particular, el párrafo 66 de la Declaración de Johannesburgo de la cumbre BRICS (2018) subraya la importancia del desarrollo de infraestructura sostenible e integración en zonas postconflicto, incluidas regiones de África, a través de programas como NEPAD y el Programa de Desarrollo de Infraestructura de África (PIDA). Este apoyo pone de relieve la necesidad de invertir en proyectos que aseguren una recuperación estable después de conflictos armados y que promuevan la infraestructura para mejorar las condiciones de vida de la población civil. La integración de normas humanitarias en contratos internacionales de construcción se convierte así en un paso fundamental para crear marcos legales robustos destinados a proteger a las víctimas de guerra y prevenir futuras catástrofes humanitarias en el proceso de reconstrucción.

En el contexto del ICCL, es crucial la interacción de organizaciones humanitarias y los participantes en proyectos de construcción en zonas de crisis. Organizaciones como Médicos Sin Fronteras (MSF) cumplen un papel crítico en la provisión de ayuda humanitaria a víctimas de conflictos armados, brindando atención médica y apoyo en situaciones en las que la infraestructura básica puede estar destruida. Aunque sus actividades no están directamente vinculadas a la ejecución de proyectos de construcción, estas organizaciones generan un contexto importante al mostrar que, durante la reconstrucción de la infraestructura en zonas de conflicto, es necesario tener en cuenta los estándares humanitarios y las exigencias destinadas a garantizar la seguridad y el acceso a recursos vitales para la población afectada. La

integración exitosa de normas humanitarias y estándares jurídicos en el proceso de reconstrucción contribuye a reducir los riesgos humanitarios y a asegurar el respeto a los derechos de las víctimas de conflictos, formando parte de un enfoque integral de recuperación posbética.

Los Estados aplican activamente mecanismos de diplomacia humanitaria para proteger los derechos de las víctimas de conflictos armados. Un ejemplo de ello es la construcción de un muelle flotante temporal en la costa de la Franja de Gaza, finalizado en 2024, que permitió canalizar la ayuda humanitaria hacia una región gravemente afectada por el conflicto. Este proyecto facilitó la aceleración del suministro de alimentos y medicinas, demostrando la importancia de integrar las normas humanitarias internacionales en proyectos de infraestructura en zonas de crisis. Esto pone de manifiesto la necesidad de cooperación entre los Estados, las organizaciones internacionales y las estructuras locales al implementar iniciativas de construcción dirigidas a la recuperación y apoyo de las regiones afectadas.

La experiencia práctica acumulada por la Agencia de la ONU para los Refugiados (ACNUR) destaca la importancia de cumplir estrictamente los estándares internacionales de construcción al erigir viviendas temporales para personas afectadas por conflictos armados. Los enfoques del ACNUR para proporcionar refugio de emergencia, incluidos los estándares diseñados para situaciones de crisis, ponen de relieve la estrecha interconexión entre el derecho internacional humanitario y los contratos de construcción (UNHCR, s.f.).

En los conflictos modernos, como los de Siria y Yemen, garantizar viviendas temporales para refugiados y desplazados internos plantea resolver complejas cuestiones jurídicas, técnicas y organizativas. La tarea central es el cumplimiento de las normas y estándares humanitarios internacionales, integrando simultáneamente los códigos y normativas locales de construcción. Esto crea dificultades adicionales que complican el proceso de edificación de alojamientos provisionales. En tales circunstancias, el ICCL puede ofrecer herramientas para abordar estos retos, tal como ilustran los enfoques generales para regular la migración y su interacción con mecanismos de control externos analizados por autores como Cantor et al. (Cantor et al., 2022). Su estudio examina procesos de externalización en

materia migratoria y los aspectos legales de su gestión, lo que permite aplicar ciertos enfoques a la esfera más amplia del derecho internacional y las operaciones humanitarias.

Las normas legales contemporáneas que regulan el estatus y los derechos de los refugiados destacan la necesidad de proporcionar vivienda a este grupo vulnerable. Según los principios de la ONU y las recomendaciones del Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR), otorgar vivienda individual a las víctimas de conflictos es fundamental, pues contribuye a reforzar su seguridad y resiliencia psicológica. La implementación de estos estándares enfrenta numerosos retos, entre ellos la necesidad de considerar las regulaciones locales de construcción, así como las condiciones climáticas y las características culturales. Esto exige una adaptación flexible de los estándares internacionales a las particularidades de cada región. Los formularios de contratos tipo de la FIDIC, ampliamente utilizados en proyectos internacionales de construcción, ofrecen mecanismos efectivos de resolución de disputas y gestión de los procesos de construcción en situaciones de emergencia, incluidos los conflictos armados.

Una contribución significativa al estudio del ICCL es la obra de L. Klee, *International Construction Contract Law*, donde el autor analiza detalladamente los principios y mecanismos clave aplicables a proyectos de construcción llevados a cabo en contextos de crisis y conflicto. Klee enfatiza la importancia de estandarizar las condiciones contractuales, como las previstas por la FIDIC, que permiten adaptar de manera flexible las obligaciones de las partes en casos de fuerza mayor (Klee, 2018). Esto es especialmente relevante en el contexto de una respuesta rápida ante situaciones críticas y la protección de las víctimas de guerra. Una de las características principales de los contratos FIDIC es su capacidad para asegurar la rápida construcción de instalaciones temporales, como campamentos de refugiados, cumpliendo con los estándares mínimos de seguridad y estabilidad estructural. Estos mecanismos permiten adaptar los procesos de construcción a las condiciones de emergencia, proporcionando una respuesta inmediata a las necesidades de los desplazados. Sin embargo, a pesar de la flexibilidad inherente en los contratos FIDIC, en la práctica suele surgir la pregunta de cómo equilibrar la rapidez en la edificación de viviendas temporales con el cumplimiento de las normativas de construcción en situaciones de crisis.

Un ejemplo exitoso de la aplicación de las normas FIDIC se observa en proyectos en la República Democrática del Congo, donde, a pesar de los combates en curso, se lograron construir campamentos para refugiados, respetando los estándares básicos de seguridad y estabilidad de las estructuras temporales. Esta experiencia destaca la importancia de aplicar estándares contractuales internacionales integrales, como los de la FIDIC, para garantizar el derecho a la vivienda en situaciones de emergencia (Dowd & McAdam, 2017). Frecuentemente se recurre a soluciones provisionales, como campamentos de tiendas de campaña o construcciones prefabricadas. Sin embargo, estudios de ACNUR demuestran que tales soluciones temporales a menudo no satisfacen las necesidades a largo plazo, especialmente en condiciones climáticas extremas. Opciones provisionales, como el uso de lonas plásticas, a menudo no cumplen con los requisitos de durabilidad, lo que agrava el problema y exige la utilización de materiales de mayor calidad y resistencia, adaptados a las condiciones locales. En estas circunstancias debe tenerse en cuenta una serie de factores adicionales, incluyendo el acceso limitado a materiales de construcción, las condiciones de seguridad complejas para los trabajadores y la protección del medio ambiente. El uso de recursos locales y métodos constructivos tradicionales no solo puede reducir costos, sino también acelerar la ejecución de los trabajos, algo crucial en situaciones de crisis humanitarias.

El derecho internacional de contratos de construcción, particularmente los estándares y procedimientos desarrollados por la FIDIC, constituye un instrumento confiable para gestionar proyectos de construcción en condiciones de crisis. Estos mecanismos pueden emplearse con éxito para crear vivienda temporal y permanente para las víctimas de conflictos armados, lo cual los convierte en elementos clave para afrontar desafíos humanitarios. Sin embargo, la ejecución efectiva de estos proyectos requiere tener en cuenta las particularidades de cada zona de conflicto: disponibilidad de recursos, factores climáticos y culturales, así como la observancia de las normas humanitarias internacionales. La tarea central es adaptar los estándares internacionales a las condiciones locales, lo que permite minimizar costos y acelerar la construcción de viviendas, manteniendo al mismo tiempo altos estándares de seguridad.

La cooperación global y la distribución de responsabilidades entre los Estados cobran especial importancia en el contexto de crisis

vinculadas a los desplazamientos de población. Como subrayan Dowd y McAdam (Dowd & McAdam, 2017), pese a la relevancia de las obligaciones estatales de protección de refugiados, la ausencia de un mecanismo sistemático, predecible y justo de reparto de responsabilidades sigue siendo un problema vigente. Esto impone cargas adicionales a los Estados, especialmente en situaciones de desplazamientos masivos y crisis. El estudio de Dowd y McAdam (Dowd & McAdam, 2017) demuestra que la distribución eficaz de la responsabilidad solo puede lograrse mediante esfuerzos conjuntos de la comunidad internacional, enfocados en proveer apoyo financiero y técnico a los países de acogida, así como en crear mecanismos sostenibles de reasentamiento para los refugiados. Esto enfatiza la importancia de un enfoque integral en los proyectos humanitarios y de construcción destinados a garantizar la protección de los derechos e intereses de los refugiados.

En base a lo investigado, se pueden extraer las siguientes conclusiones: el ICCL desempeña un papel fundamental en la protección de las víctimas de conflictos armados, especialmente en cuanto a la provisión de viviendas temporales y permanentes para refugiados y desplazados internos. El análisis de las normas jurídicas internacionales y nacionales, incluidos los estándares elaborados por la FIDIC, permite comprender cómo estos influyen en la ejecución de proyectos de construcción en zonas de crisis y postconflicto. Se ha constatado que la integración de las obligaciones internacionales con las normativas locales presenta diversas complejidades que requieren un abordaje cuidadoso.

El objetivo de la investigación fue examinar las posibilidades de aplicar herramientas jurídicas del ICCL para proteger a las víctimas de los conflictos. A través del análisis se identificaron los mecanismos legales clave que pueden facilitar la ejecución efectiva de proyectos de construcción en situaciones de crisis, y se consideraron además las cuestiones de adaptación de las obligaciones contractuales en condiciones de emergencia.

Los resultados subrayan la importancia de perfeccionar los mecanismos jurídicos internacionales para proteger a las víctimas de conflictos armados mediante una aplicación más amplia del ICCL. Se debe prestar especial atención a coordinar los esfuerzos entre los Estados, las organizaciones internacionales y otros actores para

elaborar soluciones legales integrales. El desarrollo continuo y la adaptación de los estándares internacionales que regulan la realización de contratos de construcción en situaciones de crisis pueden contribuir a fortalecer la protección jurídica de los afectados y a una recuperación más eficaz de la infraestructura destruida.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 24: Derecho internacional humanitario. Problemas de la calificación de los conflictos armados contemporáneos. Protección de las víctimas de la guerra. Limitación de los métodos y medios de hacer la guerra.

Los principales resultados de investigación se han publicado en el siguiente artículo revisado por pares: Belkin, D. S. Protection of war victims through the lens of international construction contract law: issues and solutions // Advances in Law Studies. 2024. no. 4. pp. 16–20. DOI: <https://doi.org/10.29039/2409-5087-2024-12-4-16-20> DOI: 10.29039/2409-5087-2024-12-4-16-20 EDN: IZEKMW

Article URL: <https://riorpublisher.com/en/nauka/article/91953/view>

Lista de referencias

1. Avakyan, S. A. (2022). Derecho internacional humanitario. Yurist.
2. Caballero-Anthony, M. (2018). Negociar la gobernanza sobre la seguridad no tradicional en el Sudeste Asiático y más allá. Columbia University Press.
3. Cantor, D., Lison, V., & Menz, G. (2022). Externalización, acceso al asilo territorial y derecho internacional. International Journal of Refugee Law, 34(1), 120–156.
4. Clark, M. D. (2018). Diplomacia humanitaria multicanal: Conceptualización del papel definitorio, particular y crítico de la función diplomática en la acción humanitaria.

5. Dowd, R., & McAdam, J. (2017). Cooperación internacional y reparto de responsabilidades para proteger a los refugiados: Qué, por qué y cómo? *International and Comparative Law Quarterly*, 66(4), 863–892.
6. Glaser, M. A., & Novik, N. N. (2020). Seguridad humanitaria en el Sudeste Asiático: Especificidades, problemas y enfoques. *Yugo-Vostochnaya Aziya: Aktual'nye problemy razvitiya*, 2(47), 12–26.
7. Goodwin-Gill, G. S., McAdam, J., & Dunlop, E. (2021). *El refugiado en el derecho internacional*. Oxford University Press.
8. Gromoglasova, E. S. (2018). La diplomacia humanitaria en las relaciones internacionales modernas: Estudio sistemático.
9. Guliyev, G. A. (2022). Sujetos del derecho internacional humanitario: Tendencias contemporáneas. *Yuridicheskii Mir*, (2), 63–70.
10. Klee, L. (2018). *Derecho internacional de los contratos de construcción*. John Wiley & Sons.
11. Kovba, D. M. (2020). La dimensión humanitaria de la diplomacia: Problema de categorización y análisis. *Vestnik KRSU*, 20(11), 169–174.
12. Kuzmin, A. V. (2022a). Sujetos del derecho internacional humanitario. *Yuniti-Dana*.
13. Kuzmin, A. V. (2022b). Nuevos sujetos del derecho internacional humanitario: Problemas y perspectivas. *Vestnik Rossiiskogo Universiteta Druzhby Narodov. Seriya: Yuridicheskie Nauki*, 1, 124–133.
14. Lazutin, L. A. (2022). Problemas de la aplicación temporal de ciertos regímenes del derecho internacional humanitario. *Russian Juridical Journal*, 144(3).
15. Pinker, S. (2021). *Los mejores ángeles de nuestra naturaleza: Por qué la violencia ha disminuido*. Viking.

CAPITULO 25. Corrupción en proyectos de infraestructura: análisis socio-institucional de los mecanismos penales y contractuales internacionales

DOI: 10.64457/icl.es.ch25

Este capítulo analiza las herramientas penales empleadas para combatir la corrupción en contratos internacionales de construcción que abarcan varias jurisdicciones. Recorre la evolución doctrinal desde Shargorodsky (1947) hasta los casos World Duty Free, Metal-Tech, Spentex y P&ID, evidenciando que los pagos ilícitos invalidan los acuerdos y privan al inversor de protección. La metodología—análisis comparado, enfoque histórico y estudio de casos—se nutre de laudos CIADI, fallos nacionales y documentos de ONU, OCDE y Consejo de Europa. El resultado es un modelo que integra normas de derecho penal internacional en contratos FIDIC, fusionando doctrina de “manos limpias”, umbrales probatorios flexibles y decomiso de activos para lograr un efecto disuasorio.

En los proyectos de construcción transfronterizos contemporáneos, los problemas de corrupción adquieren una relevancia singular. La participación conjunta de órganos estatales, contratistas privados y organizaciones internacionales en programas de infraestructura de gran escala incrementa, a la vez, la magnitud de las inversiones y los riesgos de conductas delictivas. Los contratos internacionales de construcción suelen ir acompañados de intentos de cohecho o de influencias indebidas sobre los procedimientos de licitación. Tales manifestaciones ponen en peligro la validez misma de los contratos: el arbitraje internacional comienza a considerar la corrupción probada como una violación del orden público internacional y, por ende, como causa de nulidad o ineficacia de los negocios jurídicos. En el asunto *World Duty Free v. Kenya*, el tribunal del CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones) señaló por primera vez de manera expresa que un contrato obtenido mediante soborno «no puede ser protegido», conforme al principio latino *ex turpi causa non oritur actio*. Ello subraya la necesidad de un estudio integral no solo de los instrumentos jurídicos nacionales, sino también de los internacionales, para combatir la corrupción durante la ejecución de contratos de construcción.

El avance de la globalización y la expansión de la integración transfronteriza en el sector de la construcción incrementan la vulnerabilidad de la industria frente a riesgos de corrupción. La doctrina nacional destaca que la aplicación del derecho público internacional en materia anticorrupción continúa siendo fragmentaria. Como observa Inogamova-Khegai (2019), en el derecho penal internacional persiste un déficit de codificación respecto de los delitos de corrupción, lo cual conduce a su persecución inconsistente y a una práctica jurisdiccional heterogénea. Este problema deviene crítico en los contratos de construcción, donde los puntos controvertidos atraviesan múltiples jurisdicciones. Considerando tales complejidades, el objetivo de nuestra investigación es identificar mecanismos jurídico-internacionales capaces de reducir de forma efectiva los riesgos de corrupción en los proyectos de infraestructura.

En perspectiva histórica, el desarrollo del derecho penal internacional refleja la creciente atención a conductas que afectan la seguridad mundial. Ya Shargorodsky (1947) subrayaba que la función propia de la disciplina consiste en coordinar la cooperación internacional frente a múltiples formas de criminalidad. A fines del siglo XX, autores como Dinstein (1985) y Bassiouni (1997) señalaron la necesidad de unificar las normas de lucha contra los crímenes más graves, incluyendo supuestos de responsabilidad de los Estados. Paralelamente, la corrupción fue desplazándose al centro del debate: según Habrieva (2017), los instrumentos «blandos» de la ONU en materia anticorrupción sirvieron más tarde de base para la formación de acuerdos internacionales jurídicamente vinculantes. La investigación contemporánea confirma que los enfoques concertados y el intercambio de prácticas resultan indispensables para combatir la corrupción transnacional.

Junto con la evolución teórica, crece la jurisprudencia que proyecta el derecho penal internacional sobre la construcción internacional. Destaquemos los precedentes clave:

- *World Duty Free Co. Ltd. v. Republic of Kenya* (CIADI, 2006). En este asunto, una empresa británica celebró con el Gobierno de Kenia un contrato para construir y explotar tiendas libres de impuestos. Solo en el arbitraje salió a la luz que el contrato se obtuvo mediante el pago de un soborno de 2 millones de dólares al presidente de Kenia. El tribunal del CIADI constató que el acuerdo fue concluido «mediante

cohecho» y declaró que la demandante «no tenía derecho a protección», por derivar su pretensión de un contrato contrario al orden público internacional. El precedente demostró con claridad que la corrupción acreditada priva automáticamente al inversor de protección en el arbitraje internacional.

- Siemens A.G. v. Argentina (CIADI, 2007). A inicios de los años 1990, Siemens obtuvo de Argentina un contrato para crear el sistema nacional de documentos de identidad. Posteriormente, el contrato fue resuelto y Siemens ganó el arbitraje (aprox. 217 millones de dólares). No obstante, investigaciones en EE. UU. y Alemania acreditaron que Siemens había pagado sobornos a funcionarios argentinos para obtener el contrato. Tras reconocer el cohecho, Siemens consintió en renunciar al cobro de laudos. Este caso demuestra que, aun cuando el tribunal no haya tratado la corrupción durante el procedimiento, la responsabilidad penal o administrativa del inversor puede conducir a neutralizar los efectos del laudo. A partir de Siemens, los Estados emplearon con mayor frecuencia la defensa por corrupción, y los tribunales arbitrales adoptaron una postura más estricta frente a indicios de soborno; el escándalo corporativo y las sanciones multimillonarias asociadas (p. ej., bajo el FCPA) se consolidaron como ejemplo de los altísimos costos de la corrupción.
- Metal-Tech Ltd. v. Republic of Uzbekistan (CIADI, 2013). Una empresa israelí constituyó con Uzbekistán una empresa mixta para construir y explotar una planta de procesamiento de mineral. El tribunal determinó que Metal-Tech había pagado 4 millones de dólares a «consultores» vinculados con altos cargos públicos, en concepto de «servicios» que, en realidad, encubrían pagos corruptos. El CIADI concluyó que la inversión se realizó infringiendo la legislación anticorrupción local y se negó a proteger una inversión «contaminada». El fallo enfatiza que la puerta de entrada del régimen de inversiones exige legalidad: la corrupción probada saca el litigio del ámbito protegido. Es particularmente relevante el enfoque probatorio flexible adoptado (análisis de red flags e indicios indirectos), que muestra que el estándar de prueba puede modularse ante la opacidad inherente de estos delitos.
- Inceysa Vallisoletana S.L. v. Republic of El Salvador (CIADI, 2006). La empresa española ganó una licitación para un proyecto de inspección vehicular; el contrato fue posteriormente anulado por

fraude en el procedimiento licitatorio. El tribunal entendió que el engaño del inversor constituye una forma de corrupción en sentido amplio y aplicó la doctrina de las “manos limpias”, denegando la protección: una inversión obtenida ilícitamente no merece amparo. El caso consolidó la regla de que el requisito de legalidad (compliance) puede operar incluso vía principios generales del acuerdo, sin necesidad de estar formulado de manera expresa. En el ámbito de la construcción, Inceysa enseña que quien obtiene un contrato de manera deshonesta no recibirá tutela del derecho internacional.

- EDF (Services) Ltd. v. Romania (CIADI, 2009). En este asunto «espejo», el inversor acusó al Estado de exigir un soborno para la prórroga de contratos. El tribunal sostuvo que las acusaciones de corrupción son extremadamente graves y exigen “prueba clara y convincente”. Ante la insuficiencia probatoria (una grabación y testimonios no concluyentes), las pretensiones de EDF fueron rechazadas. El precedente reafirma que el estándar probatorio en materia de corrupción es elevado: no basta con alegar el cohecho; debe acreditarse con solidez. Además, mostró que las acusaciones también pueden dirigirse contra el Estado, pero el tribunal exigirá el mismo rigor.
- Spentex Netherlands B.V. v. Republic of Uzbekistan (CIADI, 2016). La empresa neerlandesa privatizó activos textiles; Uzbekistán alegó que la privatización se obtuvo mediante sobornos (6 millones de dólares a «consultores»). Aunque no se identificaron los funcionarios concretos, el tribunal conectó los hechos: giro extraordinario poco antes de la adjudicación, falta de lógica económica y cese de pagos tras recibir los activos, confirmando así la trama corrupta. Se denegó la protección, reforzándose la línea de legalidad absoluta de la inversión. Como rasgo singular, el tribunal recomendó a Uzbekistán donar 8 millones de dólares a un fondo de la ONU contra la corrupción, reconociendo la implicación de ambas partes: un temprano ejemplo de justicia restaurativa en el arbitraje de inversiones.
- MOL Hungarian Oil & Gas Co. v. Croatia (CIADI, 2016). Croacia acusó a MOL de obtener control sobre la petrolera INA mediante soborno al primer ministro. Pese a la condena penal de dicho funcionario en la jurisdicción nacional, el tribunal (CNUDMI/CPA) rechazó las pretensiones estatales por falta de prueba suficiente de la participación de MOL. El tribunal no se consideró vinculado por la

sentencia penal interna y exigió evidencia propia y concluyente (identidades, montos, trazabilidad bancaria, comunicaciones). El precedente ilustra la tensión entre procesos penales nacionales y arbitraje internacional: la responsabilidad penal del funcionario no garantiza el éxito del Estado en arbitraje si la conexión del inversor con el soborno no queda establecida de forma inequívoca.

- Process & Industrial Developments (P&ID) Ltd. v. Nigeria (arbitraje comercial en Londres, 2017–2023). Aun fuera del CIADI, el caso es ilustrativo. P&ID ganó un laudo superior a 6 mil millones de dólares por la resolución de un contrato para una planta de gas. Investigaciones posteriores demostraron que el contrato era una trama corrupta: sobornos a funcionarios y pruebas falsas en el arbitraje. En 2023, el High Court de Londres anuló la ejecución del laudo por fraude, calificándolo de «caso excepcional» en el que el orden público internacional prevalece sobre la cosa juzgada arbitral. El precedente muestra que la corrupción puede descubrirse post factum y que los tribunales nacionales pueden restablecer la justicia; a la vez, impulsa reformas en materia de prueba (verificación de affidavits, solicitudes de información).
- Proyecto Lesotho Highlands Water (Lesoto, 2002–2004). Ejemplo de persecución penal nacional efectiva en un megaproyecto de construcción. Se constató que contratistas extranjeros (Acres, Lahmeyer, entre otros) pagaron sobornos al administrador del proyecto para obtener contratos. Los tribunales de Lesoto impusieron penas de prisión al funcionario (15 años) y multas significativas a las compañías. El Banco Mundial procedió a su inhabilitación (debarment). El caso reivindica que instituciones penales nacionales eficaces pueden restaurar la legalidad incluso en grandes proyectos internacionales, aunque a posteriori; también confirma el principio de que ambas partes del soborno son sancionables.

El análisis de estos casos y de la experiencia del derecho internacional evidencia que la lucha eficaz contra la corrupción en el derecho contractual internacional de la construcción exige combinar medidas preventivas con sanciones rigurosas. En los contratos modelo vigentes —por ejemplo, las condiciones FIDIC— el bloque de obligaciones anticorrupción permanece poco detallado y escasamente adaptado a formatos multilaterales de inversión. Al mismo tiempo, un enfoque internacional consolidado es determinante: las convenciones y

recomendaciones de la ONU, la OCDE y el Consejo de Europa establecen estándares anticorrupción, pero su implementación nacional varía. Como advierten Holikov y Aprosímov (2023), las tipificaciones estrechas de la corrupción dejan zonas grises para su elusión. La experiencia de Alemania, según Serebrennikova (2022), muestra la eficacia de un enfoque integral: sanciones penales severas, códigos de conducta y transparencia en la contratación pública. Factores económicos también empujan el cambio: los inversores evitan jurisdicciones con alto riesgo de corrupción, y la OCDE subraya la utilidad del coaseguro de riesgos y de acuerdos multilaterales para sostener la actividad inversora.

El análisis sistemático demuestra que la corrupción en contratos internacionales de construcción constituye un fundamento autónomo para denegar la protección jurídica. Si el tribunal arbitral o judicial acredita la vinculación del inversor con el soborno, el contrato se declara nulo o inoponible, y la cobertura jurídica se disipa (como en World Duty Free, Metal-Tech, Inceysa, Spentex, entre otros). Al mismo tiempo, las acusaciones se emplean con equilibrio: los tribunales exigen una base probatoria estricta también al Estado (v. gr., EDF v. Romania), por lo que no basta acusar; se requiere prueba clara y convincente. Los estándares se adecuan a la realidad: cuando los indicios y red flags generan sospecha sólida (p. ej., Metal-Tech, Spentex), el tribunal puede negar protección al contrato. Como muestra P&ID v. Nigeria, la jurisdicción penal nacional puede funcionar como última ratio: si un laudo se obtuvo de forma corrupta, los tribunales pueden dejarlo sin efecto en aras del orden público. En conjunto, la práctica consolida la dogmática de la legalidad: tanto el inversor como el Estado deben tener “manos limpias”; de lo contrario, la protección de la inversión es inviable.

De este examen se deduce que la justicia penal internacional se integra de manera estrecha en el régimen jurídico de la construcción internacional. Los precedentes impulsan a las empresas a implantar programas de compliance, y a las autoridades nacionales a cooperar activamente contra la corrupción transfronteriza. Conclusión general: la corrupción es difícilmente compatible con el régimen de inversiones; cuando se desenmascara, el arbitraje y los órganos penales despojan al infractor de sus beneficios. Ello permite un optimismo prudente: si bien la lucha es de largo aliento, se observa un

fortalecimiento de los principios del Estado de Derecho en el mercado global de infraestructura.

Para aumentar la eficacia del combate a la corrupción en el derecho contractual internacional de la construcción, cabe:

- Desarrollar e implantar estándares globales universales de transparencia y rendición de cuentas contractuales, obligatorios para todos los participantes.
- Reforzar la cooperación entre organizaciones internacionales (ONU, OCDE, UNESCO, entre otras) y autoridades nacionales de persecución penal para la investigación conjunta de delitos transfronterizos.
- Crear mecanismos judiciales y arbitrales especializados para asuntos de corrupción internacional en contratos de construcción, a fin de resolverlos con celeridad y dotarlos de experticia técnica.
- Introducir medidas estrictas de decomiso de activos de origen corrupto, con amplia cooperación internacional para su ejecución (en línea con la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción).

La implementación de estas medidas generará un entorno más seguro para los grandes proyectos de construcción y fortalecerá la legalidad en el sector.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias jurídicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 25: Derecho penal internacional. Cooperación internacional en la lucha contra la delincuencia. Justicia penal internacional. Problemas jurídico-internacionales de la lucha contra la corrupción.

CAPITULO 26. Dinámicas normativas y contextos socio-institucionales en la contratación internacional de obras bajo marcos de integración regional

DOI: 10.64457/icl.es.ch26

El capítulo analiza comparativamente las formas de integración que inciden en el derecho contractual internacional de la construcción dentro de la Unión Económica Euroasiática (UEE) y la Unión Europea (UE). Se estructura en: bases teóricas de la cooperación regional; competencias institucionales; función del derecho privado y los formularios FIDIC; jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la UE sobre libertad de establecimiento; y efectos de la preferencia bilateral. Se concluye que la competencia supranacional en la UE garantiza la aplicación uniforme de FIDIC, mientras que la adaptación contractual en la UEEE produce incertidumbre jurídica. El predominio de acuerdos bilaterales obstaculiza la armonización, aunque el derecho privado flexible sigue siendo crucial para equilibrar soberanía e integración.

La construcción internacional se ha configurado en la intersección entre las prerrogativas soberanas y la autonomía privada, por lo que las formas jurídicas de integración dejan ver con particular nitidez sus fortalezas y debilidades en este sector. En un entorno multipolar, la regionalización deviene un instrumento operativo para ordenar la práctica contractual cuando los mecanismos universales se ven sobrecargados o se tornan políticamente sensibles (Prijodko, 2023). La preservación de la soberanía estatal y la protección de la identidad constitucional nacional no son elementos facultativos, sino criterios estructurantes del diseño institucional de la integración (Nikez et al., 2023).

La experiencia del espacio postsoviético muestra que, aun bajo un objetivo económico común declarado, la construcción práctica de un “espacio único” tropieza con divergencias de ordenamientos, niveles de desarrollo y capacidades administrativas, de modo que las normas de integración operan a menudo de manera fragmentaria (Yarishev, 2021). En tales condiciones, cobran relevancia los limitadores constitucionales y los filtros de implementación de los compromisos

internacionales: en la Federación de Rusia, el artículo 15(4) de la Constitución enmarca la recepción del derecho internacional y, a la vez, plantea la cuestión de la soberanía e identidad jurídicas (Kondrashchenko & Kochesokova, 2023).

En el modelo euroasiático, el Tratado de la Unión Económica Euroasiática instituyó una arquitectura específica —con un eslabón jurisdiccional, personalidad jurídica internacional y reparto de competencias— que evidencia la búsqueda de un equilibrio entre coordinación y supranacionalidad (Tratado de la UEEA, 2014; Sokolova, 2017). Sin embargo, la actividad paralela de formatos bilaterales —por ejemplo, el Estado de la Unión de Rusia y Belarús— con frecuencia desvía la energía normativa del nivel de la UEEA hacia plataformas más estrechas, generando efectos centrífugos dentro del marco general (Sokolova, 2010).

Por contraste, la integración europea demuestra cómo la estabilidad de la libertad de establecimiento se ha consolidado no solo mediante textos convencionales, sino también a través de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia. Las convenciones de los años sesenta sobre el reconocimiento de personas jurídicas, que no llegaron a ser ratificadas, fueron “sustituidas” parcialmente por la doctrina del tribunal: las sentencias en *Centros* (1999) y *Überseering* (2002) desplazaron la teoría rígida del asiento, aseguraron una verdadera movilidad societaria y desmontaron barreras regulatorias para la actividad transfronteriza (Lebedev & Kabatova, 2015; *Centros*, 1999; *Überseering*, 2002). Para los contratos de construcción, ello se traduce en previsibilidad del estatus de las partes, viabilidad de la gestión centralizada y mayor uniformidad en los requisitos formales y probatorios.

La práctica de la Organización de Cooperación de Shanghái, en cambio, revela los riesgos de la inercia de los mecanismos colectivos y la tendencia a disolverse en una red de arreglos bilaterales: la cooperación “lenta” reduce la probabilidad de estándares comunes para contratos sectoriales complejos (Aliev, 2014). En la UEEA aparecen síntomas semejantes: la coordinación bilateral en formatos “estrechos” suele ser políticamente y técnicamente más rápida que la unificación multilateral, lo que deja a los participantes con costos de transacción elevados en obras transfronterizas (Sokolova, 2017; Sokolova, 2010).

Sobre este telón de fondo, la unificación de derecho privado mediante condiciones contractuales tipo adquiere un papel central: los libros FIDIC se han convertido, en la práctica, en el idioma operativo del derecho internacional de contratos de construcción para la asignación de riesgos, los regímenes de notificación, la gestión de cambios y la resolución escalonada de controversias (FIDIC, 2024). En la UE, su funcionamiento se ve respaldado por un ecosistema de contratación pública y de derecho contractual; en la UEEA, esas mismas condiciones requieren con mayor frecuencia Condiciones Particulares adaptadas a normas imperativas y a la praxis regulatoria nacionales, lo que incrementa la incertidumbre para contratistas e inversores. Ello refleja distintas “profundidades” de integración: allí donde las instituciones judiciales y regulatorias de la UE garantizan uniformidad hermenéutica, en la UEEA una porción mayor de la armonización queda en manos del propio contrato y de las cláusulas arbitrales (Bezborodov & Likhachev, 2023; Tratado de la UEEA, 2014).

También resulta decisivo el contorno del orden público económico. La creciente autonomización de los instrumentos de política exterior de la UE —incluidas las medidas restrictivas y las contramedidas jurisdiccionales— erige barreras de protección para la Unión y, simultáneamente, crea riesgos adicionales para los participantes de terceros países (Abdullin & Keshner, 2021). En los grandes proyectos de construcción ello se traduce en cláusulas de sanciones, revisión de covenants bancarios y reconfiguración de cadenas de suministro para cumplir con regímenes de control de exportaciones; todo lo cual debe sincronizarse con la arquitectura contractual FIDIC (regímenes de notificación, time-bar, itinerarios DAAB y arbitraje).

En paralelo, se perfila una vía alternativa de integración mediante la coordinación de bloques puntuales de derecho privado. Incluso antes de una armonización “dura”, el vector tributario de los BRICS muestra cómo la convergencia en normas específicas —establecimientos permanentes, anti-elusión y eliminación de la doble imposición— puede reducir barreras para las pymes, proveedoras clave en las cadenas de valor de la construcción (Vinnitsky & Kurochkin, 2018). Este enfoque modular crea un campo jurídico “blando” sobre el cual resulta más sencillo asentar estándares sectoriales FIDIC.

Del cotejo entre la UE, la UEEA y la OCS emerge una dicotomía persistente: la integración positiva europea proporciona universalidad

de estándares y su interpretación uniforme; los formatos euroasiáticos priorizan la coordinación flexible y los compromisos bilaterales, complicando la previsibilidad. La lubricación sectorial que aportan FIDIC reduce parte de los costos, pero sin un respaldo supranacional —o, al menos, sin una convergencia quasi-judicial estable— no elimina todos los conflictos (Sokolova, 2017; Yarishev, 2021; Bezborodov & Likhachev, 2023).

De ello se desprenden orientaciones prácticas para contratos internacionales de construcción con participación de empresas de Estados de la UEEA. Primero, es preciso desarrollar Condiciones Particulares regionales modelo para los principales libros FIDIC, incorporando mecanismos de estabilización y cláusulas de sanciones, ventanas de notificación armonizadas y mapas procesales para DAAB y arbitraje, todo ello alineado con los imperativos de derecho público de los Estados participantes (FIDIC, 2024; Kondrashchenko & Kochesokova, 2023). Segundo, conviene estandarizar los marcos de contratación pública hacia una “suficiencia mínima” común en regulación técnica y transparencia, a fin de acotar divergencias y asegurar comparabilidad en obras transfronterizas (Tratado de la UEEA, 2014). Tercero, debe institucionalizarse una “supranacionalidad blanda” mediante criterios interpretativos consensuados del Tribunal de la UEEA sobre cuestiones nucleares de contratos FIDIC, o a través de guías conjuntas de los reguladores, reduciendo así el arbitraje regulatorio. Por último, la integración sostenida ha de concentrarse en bloques modulares de derecho privado —fiscalidad, garantías financieras y crédito a la exportación— que alimentan directamente las cadenas de valor de la construcción (Vinnitsky & Kurochkin, 2018; Abdullin & Keshner, 2021).

En conjunto, estas medidas pueden aproximar la práctica euroasiática al nivel de previsibilidad del modelo europeo sin desestabilizar el equilibrio entre soberanía y coordinación. Para los contratos de construcción transfronterizos, el resultado será la reducción de costos de transacción, la aceleración de autorizaciones y la disminución de controversias, alcanzadas mediante la inserción homogénea de los estándares FIDIC en las formas jurídicas regionales de integración (Prijodko, 2023; Yarishev, 2021; Sokolova, 2017).

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 26: Integración y derecho internacional. Formas jurídicas de integración. Concepto, naturaleza jurídica, tipos, características, competencia y actividad de las organizaciones internacionales de integración. Derecho de las organizaciones regionales de integración interestatal. Problemas jurídicos de la integración euroasiática. Estatuto jurídico de la Unión Económica Euroasiática (UEE) y de sus órganos. Derecho de la UEE. Derecho de la Unión Europea (UE). Personalidad jurídica internacional y competencia de la UE.

Los principales resultados de investigación se han publicado en el siguiente artículo revisado por pares: Белкин, Д. С. Правовые формы интеграции в международном строительном контрактном праве: концептуальные и практические аспекты в рамках интеграционных объединений ЕАЭС и ЕС / Д. С. Белкин // Международное право и международные организации. – 2025. – № 2. – С. 127-140. – DOI 10.7256/2454-0633.2025.2.72752. – EDN VOXHOU. DOI: 10.7256/2454-0633.2025.2.72752 EDN: VOXHOU

Article URL:
https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=72752

Article PDF:
https://www.elibrary.ru/download/elibrary_82415049_71377541.pdf

Lista de referencias

1. Abdullin, A. I., & Keshner, M. V. (2021). Aplicación de medidas restrictivas en la PESC de la UE. Sovremennaya Evropa, (7), 72–83.
2. Aliev, M. A. (2014). Instituciones económicas de la OCS. Regionalnye Problemy Preobrazovaniya Ekonomiki, 2(40), 19–24.
3. Bezborodov, Y. S., & Likhachev, M. A. (2023). Regionalismo euroasiático. Rossiiskoe Pravo: Obrazovanie, Praktika, Nauka, (3), 4–11.

4. Kondrashchenko, D. A., & Kochesokova, Z. Kh. (2023). Fundamentos constitucionales y jurídicos de la participación rusa. *Pravo i Upravlenie*, (3), 62–65.
5. Lebedev, S. N., & Kabatova, E. V. (2015). Derecho internacional privado. Yurayt.
6. Naletov, K. I. (2023). El derecho privado como factor de integración estatal. *Bol'shaya Evraziya: Razvitie, Bezopasnost', Sotrudничество*, 6-1, 438–440.
7. Nikez, A. Ya., Bokeriya, S. A., Degterev, D. A., Mezyaev, A. B., & Shamarov, P. V. (2023). El mantenimiento de la paz no occidental. *Vestnik RUDN. Seriya: Mezhdunarodnye Otnosheniya*, 23(3), 415–434.
8. Prikhodko, T. V. (2023). Problemas de la integración regional. *Pravo i Gosudarstvo: Teoriya i Praktika*, 7(223), 155–156.
9. Sokolova, N. A. (2017). La Unión Económica Euroasiática. *Lex Russica*, (11), 47–57.
10. Sokolova, N. V. (2010). Integración política. Resumen de tesis doctoral. Voronezh State University.
11. Vinnitsky, D. V., & Kurochkin, D. A. (2018). Coordinación de los Estados BRICS en fiscalidad transfronteriza. *Nalogi i Nalogoooblozhenie*, (11), 1–15. 10.7256/2454-065X.2018.11.27977
12. Yaryshev, S. N. (2021). Espacio Económico Común. *Moskovskiy Zhurnal Mezhdunarodnogo Prava*, (1), 206–225.

CAPITULO 27. Seguridad energética y gobernanza de megaproyectos: un enfoque socio-jurídico para la protección de infraestructuras estratégicas

DOI: 10.64457/icl.es.ch27

El capítulo examina la interdependencia entre la seguridad internacional integral y el derecho contractual internacional de la construcción (ICCL). A través de los gasoductos Nord Stream, el incidente cibernético de Colonial Pipeline y los cables submarinos, se identifican vulnerabilidades jurídicas originadas en el sabotaje, los ciberataques y la inestabilidad geopolítica. El análisis detecta lagunas sistémicas en los marcos de seguridad colectiva y en los formularios FIDIC que no consideran las amenazas híbridas del siglo XXI. Con base en los estudios comparativos de Klee, Koskenniemi y Yakovenko, se proponen reformas para incorporar salvaguardias cibernéticas y ambientales en la asignación de riesgos, crear un órgano internacional permanente de monitoreo y reforzar la coordinación multinivel. Su aplicación aportará certeza jurídica, resiliencia infraestructural y seguridad energética mundial.

El sistema internacional de seguridad contemporáneo abarca no solo aspectos militares, sino también vínculos económicos e infraestructura, directamente ligados a proyectos internacionales de construcción. Estos proyectos tienen un impacto significativo en la estabilidad global y la convivencia pacífica de los Estados, ya que requieren una regulación jurídica integral en un entorno internacional cada vez más complejo. En este contexto, juegan un papel crucial los temas de seguridad colectiva, incluida la seguridad energética y la estandarización jurídica de los proyectos de infraestructura.

Los grandes proyectos de infraestructura, como el gasoducto Nord Stream o los cables submarinos de comunicaciones, ilustran claramente cómo los intereses de seguridad y la regulación jurídica se entrelazan. Estos proyectos siempre afectan a los intereses de pueblos enteros, y cualquier daño a ellos repercute en la vida de numerosos ciudadanos de diferentes países. Este enfoque jurídico, basado en la interrelación de los intereses de la sociedad y los propietarios de proyectos de infraestructura global, es valioso para determinar a las víctimas finales en los casos de indemnización por daños relacionados con estos grandes proyectos. Yarkov y Dolganichev (2020) demuestran que las demandas colectivas pueden convertirse en un instrumento eficaz para proteger los derechos de los participantes en proyectos de infraestructura a gran escala en caso de violaciones masivas causadas por la mala praxis de los contratistas o amenazas externas. Estos hallazgos son útiles a la hora de abordar la protección jurídica de la infraestructura, especialmente en lo que respecta a la

seguridad de oleoductos y cables submarinos, dado que tales demandas ayudan a defender más eficazmente los intereses de todas las partes afectadas en caso de incidentes provocados por ciberataques u otras injerencias externas.

Ante esta nueva realidad, el derecho internacional exige una revisión y adaptación constantes a las condiciones cambiantes para asegurar la eficacia de las normas jurídicas y la protección de los intereses de los Estados. El cumplimiento efectivo de las normas de seguridad internacional solo puede lograrse mediante un enfoque coordinado. Dicha estrategia debe considerar tanto los intereses nacionales como las obligaciones internacionales, lo que requiere integrar distintos niveles de colaboración —tanto universales como regionales—. Cabe subrayar que la seguridad no puede analizarse aisladamente de los procesos globales, dado que desafíos modernos como el terrorismo, la delincuencia transnacional y las catástrofes ecológicas demandan esfuerzos conjuntos a todos los niveles. Es necesario crear un sistema en el que los aspectos nacionales e internacionales de la seguridad estén interconectados y se complementen mutuamente, un aspecto crítico para la aplicación eficaz de las normas y estándares internacionales (Kulagin, 2021).

En el contexto de un orden mundial cambiante, tal como observa A. V. Yakovenko (2019), los sistemas internacionales modernos enfrentan desafíos vinculados al creciente regionalismo y al debilitamiento de las formas tradicionales de cooperación. Yakovenko señala la tendencia a la reducción del dominio anglosajón y al fortalecimiento de las posiciones de los países en desarrollo, lo que exige modelos de seguridad más flexibles y un papel reforzado de las estructuras regionales. Estas conclusiones confirman la necesidad de desarrollar nuevos mecanismos jurídicos para proteger los proyectos de infraestructura, en particular ante ataques cibernéticos y sabotajes. Yakovenko también destaca una transición hacia formas de interacción descentralizadas y flexibles, donde las organizaciones regionales pueden asumir el liderazgo en la creación de marcos jurídicos sostenibles. Este enfoque sería un paso importante hacia la reforma de los sistemas de seguridad colectiva, los cuales enfrentan retos crecientes y deben adaptarse a realidades internacionales en transformación.

En el siglo XXI, los recursos energéticos juegan un rol fundamental en el funcionamiento estable de la sociedad, pues constituyen la base no solo de la economía sino también de los procesos sociales y de la realización de los derechos y libertades humanos. La seguridad energética adquiere especial relevancia ante el incremento de amenazas a la seguridad nacional e internacional, crisis económicas globales, conflictos armados y desastres naturales (Kukeyev, 2024). Es en tales circunstancias cuando se plantea la necesidad de reformar los sistemas de seguridad colectiva existentes, incluida su componente energética. Los desafíos actuales en el ámbito energético requieren el diseño de nuevos mecanismos jurídicos destinados a proteger los grandes proyectos de infraestructura internacional. Este capítulo analiza de qué manera la garantía jurídica de un sistema de seguridad internacional integral está estrechamente vinculada al derecho internacional de contratos de construcción (ICCL) y cómo se pueden mejorar los mecanismos jurídicos existentes a la luz de las amenazas actuales y futuras asociadas a los proyectos de construcción internacionales, especialmente en el sector energético.

Uno de los desafíos más significativos en el sector energético del siglo XXI es la amenaza cibernetica, que en los últimos años ha alcanzado proporciones preocupantes. Según un estudio de la Agencia de Ciberseguridad de la Unión Europea (ENISA), los ciberataques contra la infraestructura energética no solo son cada vez más complejos, sino también más organizados, representando un peligro grave para la seguridad nacional e internacional. Un ejemplo destacado de este fenómeno fue el ataque al oleoducto Colonial Pipeline en Estados Unidos en 2021. Como resultado de este ataque, los perpetradores paralizaron uno de los mayores sistemas de suministro de combustible de EE.UU., lo que provocó interrupciones significativas en el abastecimiento de la costa este y afectó a numerosos consumidores y empresas. Este incidente marcó un punto de inflexión en el contexto de las amenazas ciberneticas, al mostrar claramente cuán vulnerables pueden ser los sistemas energéticos ante ataques modernos, y subrayar la importancia de que los mecanismos jurídicos garanticen la protección de tales instalaciones críticas.

Por ello, una regulación jurídica eficaz en el ámbito de la seguridad internacional exige un enfoque integral que abarque varios aspectos clave. En primer lugar, es necesario desarrollar e implantar nuevos estándares de seguridad que contemplen los desafíos

contemporáneos, como las amenazas globales vinculadas al terrorismo, la ciberseguridad y el cambio climático. Estos estándares deben ser flexibles y adaptables para ajustarse a las condiciones dinámicas de la política internacional y de la economía.

En segundo lugar, es esencial una cooperación activa entre los Estados a nivel internacional. Esta colaboración debe incluir el intercambio de información, ejercicios conjuntos y entrenamientos, así como el diseño de estrategias comunes de prevención y respuesta ante crisis. Las relaciones internacionales sostenibles, basadas en la confianza y la responsabilidad mutua, constituyen la base de un sistema de seguridad efectivo. Además, integrar las normas y mecanismos jurídicos existentes es un paso crucial para fortalecer la resiliencia legal. Esto requiere no solo la armonización de las legislaciones nacionales con estándares internacionales, sino también la creación de nuevos instrumentos jurídicos capaces de responder eficazmente a amenazas emergentes. Implementar este enfoque integral es fundamental para contrarrestar con éxito los retos futuros en materia de seguridad internacional (ENISA, 2021).

El presente estudio se fundamenta en un análisis detallado de las normas jurídicas internacionales, incluyendo tratados que regulan la seguridad colectiva y documentos normativos destinados a la protección de proyectos de infraestructura internacional. El trabajo recurre a las investigaciones de destacados expertos en la materia, como L. Klee (2018), quien hace hincapié en las particularidades de los contratos internacionales de construcción, y Martti Koskenniemi (2006), cuyos estudios examinan la estructura del argumento jurídico internacional y la fragmentación del derecho internacional. Se presta especial atención a precedentes concretos, como los proyectos Nord Stream y la seguridad de los cables submarinos, lo que permite analizar ejemplos reales de integración de mecanismos legales de seguridad en los contratos de construcción internacionales.

El problema de la inestabilidad política en el ámbito energético también requiere una regulación jurídica adecuada. Un ejemplo ilustrativo de la influencia de los conflictos políticos en la seguridad energética es la situación en Oriente Medio. Conflictos regionales, como la guerra civil en Siria, han tenido un impacto significativo en las rutas de transporte de petróleo y gas, así como en la estabilidad de los mercados energéticos mundiales (Ahmed, s. f.). En particular, dicho

conflicto ha afectado la estabilidad política y económica de los países de la región, lo que subraya la necesidad de crear mecanismos jurídicos internacionales capaces de minimizar los efectos negativos de la inestabilidad política sobre el suministro energético.

En el marco del derecho internacional público definido por la Carta de la ONU, el foco principal está en establecer las obligaciones de los Estados para cooperar en pro de la paz y seguridad internacionales. Elementos centrales del sistema de seguridad colectiva son los proyectos de infraestructura, especialmente los gasoductos de transporte y los cables de comunicaciones. Estos componentes son fundamentales tanto para la economía global como para la seguridad internacional. Por ejemplo, el gasoducto Nord Stream ha sido objeto de numerosas disputas internacionales y sanciones políticas, lo cual pone de relieve su importancia estratégica y la fragilidad de las relaciones internacionales en este ámbito.

La seguridad internacional es multidimensional: algunos países priorizan la seguridad energética, mientras que para otros consiste en la capacidad de proteger sus valores morales y espirituales fundamentales. En el caso de Rusia, las cuestiones de seguridad internacional están directamente relacionadas con la protección de la identidad nacional y la soberanía (Karpovich, 2024). Las grandes potencias han legislado sobre la seguridad nacional. Así, Rusia ha establecido prioridades para la protección de la moral y los valores espirituales, mientras que en Estados Unidos y Alemania existen mecanismos para regular aspectos vinculados a los recursos energéticos y su explotación. Es importante destacar que esta regulación legislativa crea marcos claros para las políticas estatales en estas áreas, lo que a su vez contribuye a minimizar riesgos asociados con amenazas externas e internas.

La seguridad energética está estrechamente ligada a cuestiones ambientales, lo que hace necesario integrar normas ecológicas en la legislación energética. Por ejemplo, catástrofes ecológicas como el desastre nuclear de Fukushima en 2011 demostraron cuán peligrosos pueden ser los sistemas energéticos sin protección y control adecuados. Tras este incidente, la comunidad internacional revisó activamente sus enfoques de seguridad nuclear, lo que condujo a la implementación de estándares de seguridad actualizados desarrollados por la Agencia Internacional de Energía Atómica (OIEA,

2015). Este ejemplo resalta que la protección de la infraestructura energética no solo debe considerar aspectos jurídicos, sino también ecológicos, lo que a su vez exige colaboración internacional activa y coordinación de medidas a nivel global.

Desafíos actuales como actos de terrorismo ecológico e intentos de interferencia en infraestructura crítica se han convertido en factores clave que socavan los cimientos del derecho internacional y amenazan la seguridad global. Estos eventos no solo ponen en peligro la seguridad de instalaciones energéticas, sino que también generan complejidades jurídicas adicionales que requieren la revisión y adaptación de las normas y estándares internacionales existentes (Paramuzova, 2020). Un ejemplo especialmente significativo de tales incidentes es la Planta Nuclear de Zaporiyia, donde recientemente se ha registrado un aumento en los intentos de sabotaje, lo que genera gran preocupación tanto a nivel nacional como internacional.

El uso de cláusulas de excepción de seguridad en los tratados internacionales, incluidas las normas de la OMC, también reviste importancia para proteger los proyectos de construcción internacionales de amenazas externas. Estudios recientes, como el de Boklan y Murashko (2023), señalan que una interpretación amplia de estas excepciones puede agravar las crisis internacionales, ya que los Estados podrían abusar de estas disposiciones para justificar medidas protecciónistas. En el caso de proyectos de infraestructura como cables submarinos y oleoductos, esto crea un riesgo de incertidumbre jurídica y exige el desarrollo de estándares internacionales de seguridad más estrictos (Boklan y Murashko, 2023).

La importancia de la coordinación entre Estados en materia de seguridad energética es cada vez más evidente y queda corroborada por la experiencia de la Unión Europea y la OCDE. Estas organizaciones desarrollan mecanismos legales e institucionales que promueven un intercambio más eficaz de información, tecnologías y mejores prácticas entre los Estados. La Unión Europea, en particular, ha creado una directiva de seguridad energética que obliga a los Estados miembros a coordinar sus acciones en situaciones de crisis energética, garantizando así la protección conjunta de sus sistemas energéticos y la reducción de la vulnerabilidad frente a amenazas externas (Comisión Europea, 2019).

Resolver los problemas emergentes en el ámbito de la seguridad energética requiere medidas integrales y una cooperación activa entre los Estados y las organizaciones internacionales. Durante mucho tiempo, los sistemas de oleoductos y gasoductos se consideraron entre los más confiables a nivel mundial. Para los países postsoviéticos, ese sistema resultó esencial. Creado en la era soviética, esta red de tuberías conectaba a Rusia con regiones remotas de las repúblicas de la URSS, transportando los recursos energéticos soviéticos hacia Europa Occidental con una fiabilidad nunca cuestionada. Durante la Guerra Fría, incluso en períodos de alta tensión internacional, las cuestiones relacionadas con oleoductos no se planteaban como un problema de seguridad energética. Tras la disolución de la URSS, las rutas de suministro principales fueron complementadas con nuevos gasoductos, lo que subrayó para Rusia y los nuevos Estados independientes la necesidad de construir nuevas tuberías de gas y petróleo. Estos proyectos tenían como objetivo abrir nuevos mercados o ampliar el acceso a los existentes. Los accidentes locales o actos de sabotaje en oleoductos, como la explosión del oleoducto Davletbat-Dariali en 2009 (parte del sistema Asia Central-Centro), no amenazaron el sistema general de suministro y por lo general pudieron resolverse rápidamente (Deutsche Welle, 2009). Sin embargo, la explosión de los gasoductos Nord Stream 1 y 2 el 26 de septiembre de 2022 cambió drásticamente la situación en términos de seguridad y fiabilidad del transporte de recursos energéticos, generando nuevos retos para el marco jurídico internacional y los acuerdos existentes.

Los acontecimientos relacionados con los atentados contra los gasoductos Nord Stream y Nord Stream 2 han intensificado aún más la problemática de la seguridad de los objetivos de infraestructura estratégica. En 2023 se registraron nuevos incidentes de sabotaje, lo que aumentó la presión sobre la comunidad internacional. En octubre de 2024, en una sesión del Consejo de Seguridad de la ONU, Rusia presentó propuestas actualizadas para fortalecer los mecanismos jurídicos de protección de la infraestructura, incluyendo la introducción de estándares de seguridad obligatorios y la creación de un órgano de monitoreo internacional. Como resultado de estas discusiones, se dieron los primeros pasos en la elaboración de nuevos acuerdos internacionales destinados a prevenir incidentes similares. No obstante, el proceso de implementación y armonización de las nuevas normas jurídicas sigue siendo prolongado, lo que destaca la

necesidad de continuar los esfuerzos para responder de manera ágil a las amenazas actuales.

El incidente del Nord Stream reveló importantes deficiencias en los mecanismos jurídicos internacionales para la protección de proyectos de infraestructura transfronteriza. Dichos proyectos, vitales para la seguridad energética de los Estados, a menudo están expuestos a riesgos asociados tanto con la inestabilidad política en las regiones por las que atraviesan como con actos de sabotaje. Esto hace necesaria la implementación de medidas jurídicas más completas y eficaces. L. Klee propone utilizar los principios universales de los contratos FIDIC como mecanismos de normas universales capaces de garantizar la transparencia jurídica necesaria para los participantes en la construcción y operación de grandes proyectos de infraestructura (Klee, 2018). En general, en el contexto de conflictos exteriores, es necesario perfeccionar los estándares y mecanismos jurídicos para asegurar la protección de infraestructuras tan importantes como los gasoductos, oleoductos y líneas de comunicación.

Además de las tuberías, las líneas de cables informáticos submarinos siguen siendo un elemento clave de la infraestructura global, al proporcionar conexión entre continentes y transmisión de datos. En 2024 se documentaron nuevos casos de ataques ciberneticos y daños físicos a estos sistemas, lo que reforzó la necesidad de mayor protección. Las normas jurídicas internacionales se revisaron para contemplar los nuevos tipos de amenazas, y en una cumbre reciente de organizaciones internacionales de telecomunicaciones se adoptaron estándares de seguridad actualizados para cables submarinos. Estos estándares incluyen medidas obligatorias de ciberseguridad y protección física, así como la creación de agencias internacionales especializadas para la vigilancia y respuesta ante incidentes. Según un informe de la ONU sobre incidentes en cables submarinos (ONU, 2022), tales medidas contribuyen a aumentar la resiliencia de la infraestructura frente a amenazas modernas y requieren cooperación internacional activa para su implementación eficaz.

Un análisis detallado de la regulación jurídica en el ámbito del derecho internacional de los contratos de construcción (ICCL) debe enfocarse en los actores clave en cuyas jurisdicciones soberanas se explotan y construyen las instalaciones energéticas de infraestructura. Por ejemplo, los sistemas de oleoductos cumplen una función crucial en el

suministro de recursos energéticos desde países exportadores como Rusia, Azerbaiyán, Turkmenistán, Kazajistán y Uzbekistán hacia mercados externos fuera del espacio postsoviético. Especialmente, los oleoductos internacionales rusos conectan al país con la Unión Europea y China. Por ejemplo, a través del territorio ucraniano pasan los gasoductos “Urengoy–Pomary–Uzhhorod”, “Brotherhood” y “Progress”, que durante mucho tiempo aseguraron los principales suministros de gas natural a Europa. También es relevante el gasoducto Yamal–Europa, que atraviesa Bielorrusia y proporciona suministros fiables hacia el oeste (Gazprom Export, s. f.). Actualmente, la importancia de la ruta turca para la exportación de gas natural ruso está en aumento (Gazprom, s. f.).

En lo que respecta al transporte de petróleo hacia Europa, alrededor de dos tercios de los suministros de petróleo ruso a Europa se canalizan por Bielorrusia (RIA Novosti, 2009). Asimismo, resulta estratégico el oleoducto del Consorcio del Oleoducto del Caspio (CPC), con más de 1.500 km de extensión, que conecta yacimientos petrolíferos del oeste de Kazajistán con una terminal marítima cerca de Novorossiysk en el Mar Negro. Esta ruta, además de transportar pequeñas cantidades de petróleo ruso, mueve más de un tercio de las exportaciones de petróleo de Kazajistán, subrayando su importancia para la estabilidad energética en la región y más allá (Consorcio del Oleoducto del Caspio, s. f.).

Se ha establecido que el sistema existente de garantía jurídica de la seguridad internacional no está suficientemente integrado con las normas del ICCL. El análisis de ejemplos como los proyectos Nord Stream y Colonial Pipeline ha revelado lagunas significativas en los mecanismos jurídicos internacionales, que no pueden asegurar de manera integral la certeza jurídica ante las amenazas modernas. Las deficiencias identificadas se relacionan con la ausencia de normas internacionales que tengan en cuenta el rápido desarrollo tecnológico y la transformación de los conflictos internacionales. Los contratos tipo de FIDIC vigentes no prevén medidas adecuadas para responder a los nuevos tipos de amenazas, lo cual crea incertidumbre jurídica para los participantes en proyectos de infraestructura y aumenta los riesgos para la seguridad internacional.

Sobre la base del análisis realizado, se concluye que es necesario desarrollar e implementar nuevas normas jurídicas y mecanismos que

consideren las realidades económicas, políticas y medioambientales actuales. Esto implica la incorporación de requisitos ecológicos en la legislación que regula los proyectos energéticos y la creación de instrumentos jurídicos para proteger la infraestructura contra amenazas ciberneticas y actos de sabotaje. Se recomienda fortalecer la coordinación entre los Estados y las organizaciones internacionales para establecer marcos jurídicos más resilientes y flexibles. En particular, debe actualizarse la redacción de los contratos modelo FIDIC teniendo en cuenta las amenazas contemporáneas, lo que permitirá garantizar un nivel de certeza jurídica y asignación de riesgos más alto. La creación de agencias internacionales especializadas encargadas de monitorear y proteger los proyectos de infraestructura también resulta aconsejable para reaccionar de manera ágil ante los riesgos emergentes.

Una integración más profunda de las normas de seguridad internacional con el derecho internacional de contratos de construcción generará un sistema jurídico transparente de asignación de responsabilidades entre todos los participantes en la construcción y operación de grandes proyectos de infraestructura. Esto, a su vez, contribuirá a la sostenibilidad y previsibilidad de las inversiones y construcciones internacionales, fortaleciendo la estabilidad global y la seguridad energética.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 27: Garantía jurídica del sistema de seguridad internacional integral. Desarme y derecho internacional. Sistemas de seguridad colectiva.

Los principales resultados de investigación se han publicado en el siguiente artículo revisado por pares: Белкин, Д. С. Правовое обеспечение системы всеобъемлющей международной безопасности и международное строительное контрактное право: вызовы и решения / Д. С. Белкин // Международный научный вестник. – 2024. – № 12. – С. 169-176. – EDN TIAOED. EDN: TIAOED

Lista de referencias

1. Boklan, D. S., & Murashko, E. A. (2023). Práctica peligrosa de la OMC: interpretación de la excepción de seguridad en la controversia Estados Unidos–Requisitos de etiquetado. *Zhurnal VShE po mezhdunarodnomu pravu*, 1(2), 113–123.
2. Karpovich, O. G. (2024). El papel de Rusia en la defensa de los valores espirituales y morales tradicionales en las condiciones del desarrollo mundial contemporáneo. *Rossiya i mir: nauchnyi dialog*, 2, 39–51.
3. Klee, L. (2018). Derecho internacional de contratos de construcción. John Wiley & Sons.
4. Koskenniemi, M. (2006). De la disculpa a la utopía: La estructura del argumento jurídico internacional. Cambridge University Press.
5. Kukeyev, A. K. (2024). Política estatal para garantizar la seguridad energética en países extranjeros: aspecto constitucional-jurídico. *Bulletin of the Karaganda University “Law Series”*, 11429(2), 48–59.
6. Kulagin, V. M. (2021). Seguridad internacional contemporánea: manual. KnoRus.
7. Paramuzova, O. G. (2020). Problemas contemporáneos de derecho internacional sobre seguridad nuclear y protección radiológica. *Evraziiskaia integratsiia: ekonomika, pravo, politika*, 2(32), 56–64.
8. Yakovenko, A. V. (2019). Por qué el mundo se vuelve cada vez menos predecible para nosotros. *Diplomaticheskaia sluzhba*, 3, 16–19.
9. Yarkov, V. V., & Dolganichev, V. V. (2020). Acciones colectivas: un análisis comparado. *European and Asian Law Review*, 1, 118–133.

CAPITULO 28. Mecanismos de solución de controversias en contratos de construcción transnacionales: enfoques institucionales y socio-regulatorios

Los mecanismos pacíficos de solución de controversias en contratos internacionales de construcción muestran tres tendencias. El análisis comparativo-jurídico y de contenido de laudos arbitrales, actas de conferencias y decisiones de la Corte Internacional de Justicia revela: (i) creciente peso de la mediación como vía ágil y conservadora de relaciones; (ii) predominio continuado del arbitraje bajo la Convención de Nueva York 1958, cada vez más estandarizado mediante directrices FIDIC; (iii) ampliación de la jurisdicción y autonomía presupuestaria de los tribunales internacionales que reconfiguran órdenes internos. Su interacción aporta previsibilidad y ahorro de costes, aunque tensiona la soberanía estatal; se plantea la necesidad de mayor armonización procedural y coordinación tribunal-arbitraje.

El derecho internacional contractual de la construcción es una rama esencial del derecho privado internacional. Con el aumento de proyectos de infraestructura transnacionales en América Latina, gana relevancia la aplicación de medios pacíficos para la resolución de controversias, pues reducen el tiempo y los costos de los litigios. Junto con el arbitraje internacional (por ejemplo, bajo cláusulas FIDIC o CIADI), se destacan cada vez más la mediación, los procesos de conciliación administrativa y los tribunales ad-hoc (Dispute Adjudication Boards, DAAB).

Una tendencia notable es la mayor autonomía de las instituciones internacionales. Muchos tribunales y organizaciones diversifican su financiamiento alejándose de subvenciones estatales, lo que fortalece su independencia (Lall, 2017). Convenciones internacionales clave como el Convenio de Nueva York de 1958 (Naciones Unidas, 1958) garantizan la ejecución de laudos arbitrales extranjeros y crean seguridad jurídica. En el plano interamericano, tratados de inversión bajo CIADI también contribuyen a estabilizar la confianza de los inversores.

Castigo y reconciliación suelen ir de la mano: Hannah Arendt observó que “la gente no puede perdonar lo que no puede castigar” (Arendt, 1998). Aplicado a la construcción, esto significa que la elección entre arbitraje o acuerdos amistosos depende de si las partes buscan imponer sanciones o mantener relaciones comerciales. Sin embargo,

como advierte N. Yu. Erpyleva, el derecho privado internacional es polisincrético, y los mecanismos de conciliación no sustituyen por completo a un proceso judicial completo.

El arbitraje sigue siendo el mecanismo preponderante en las controversias de construcción. La Convención de Nueva York, vigente en la mayoría de países de la región, otorga fuerza obligatoria a los laudos arbitrales. Los actores latinoamericanos suelen preferir este foro neutral frente a tribunales locales. Los contratos tipo (por ejemplo, bajo normas de la Cámara de Comercio Internacional o FIDIC) contemplan cláusulas de arbitraje, exigencias de notificación previa (conditions precedent) y plazos de caducidad (time-bar), así como la posibilidad de tribunales de equidad (DAAB) para resolver disputas rápidamente.

Paralelamente, los tribunales internacionales amplían su campo de acción. La Corte Internacional de Justicia, la CIDH y otros órganos han abordado cuestiones económicas que afectan proyectos de infraestructura. Por ejemplo, la CIDH admite directamente reclamos de individuos bajo el principio de acción pública, elevando los estándares de derechos económicos. Tales desarrollos muestran que los principios internacionales de estabilidad regulatoria y orden público económico van permeando el derecho nacional de contratación pública.

La mediación cobra fuerza como método flexible cuando las partes desean preservar relaciones a largo plazo. Estudios de casos (por ejemplo, del CIAC de la CCI) indican que la mediación puede acortar plazos y reducir costos (Moore, 2014). Sin embargo, su uso generalizado exige normas claras sobre buenas prácticas y compromiso de las partes, así como superar barreras culturales y legales entre sistemas.

La experiencia de la justicia internacional revela que la resolución de disputas busca fines más allá de la mera compensación. Las comisiones y tribunales posteriores a conflictos han incorporado objetivos restaurativos. La Comisión de la ONU para compensaciones del conflicto Iraq-Kuwait (Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, 1991) es un ejemplo de esquema vinculante y obligatorio para los Estados, orientado a la reparación. Del mismo modo, la práctica del CIADI y del CIAC refuerza la noción de estabilidad regulatoria:

protege las expectativas legítimas de los inversores sin sacrificar el interés público.

No obstante, la expansión de la jurisdicción internacional puede generar fricciones con el orden interno. La retirada de EEUU de la Corte Penal Internacional o las suspensiones de aplicación de fallos por cortes supranacionales ilustran la tensión entre soberanía nacional y obligaciones internacionales. En América Latina, las constituciones suelen reconocer el principio de autonomía de la voluntad y la buena fe contractuales, pero las cartillas de derecho público exigen que las cláusulas contractuales respeten el orden público económico. Los contratos estatales, regidos por leyes de contrataciones públicas (y por códigos civiles subsidiarios), exigen que acuerdos de arbitraje y conciliación no contravengan tales principios.

En algunos casos, la solución de disputas requiere consideraciones especiales: por ejemplo, proyectos offshore deben tener en cuenta la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (Naciones Unidas, 1982), que regula recursos en zonas económicas exclusivas. Así, las decisiones internacionales relacionadas con derecho marítimo pueden influir en la ejecución de megaproyectos transfronterizos.

En síntesis, las tendencias actuales apuntan a un mayor uso de medios pacíficos en la resolución de disputas de construcción. Primero, la mediación y otros métodos extrajudiciales cobran importancia al permitir soluciones más rápidas, si bien su eficacia depende de la convergencia entre sistemas legales y el fortalecimiento de la confianza mutua. Segundo, el arbitraje continúa siendo el recurso principal, especialmente bajo la obligatoriedad de la Convención de Nueva York, por lo que debe mantenerse la armonización de procedimientos y la adopción de prácticas eficaces (por ejemplo, mecanismos DAAB o arbitraje institucional).

Tercero, la justicia internacional, encarnada en cortes y comisiones supranacionales, juega un papel creciente en disputas complejas, lo que resalta la importancia de la estabilidad regulatoria y el “orden público económico” global. Para el derecho latinoamericano esto implica seguir depurando la articulación entre normas locales y los estándares de arbitraje internacional e inversión, asegurando previsibilidad y equidad a las partes.

La consolidación de estas tendencias – mediación efectiva, arbitrajes armonizados y mayor integración internacional – contribuirá a un régimen más confiable para la solución de controversias en proyectos de construcción transfronterizos, beneficiando la seguridad jurídica y el desarrollo económico regional.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Linea de investigacion correspondiente al capitulo 28: Tendencias de desarrollo de los medios pacíficos de solución de controversias internacionales. Justicia internacional.

Los principales resultados de investigacion se han publicado en el siguiente articulo revisado por pares: Белкин, Д. С. Тенденции развития мирных средств разрешения международных споров в контексте международного строительного контрактного права / Д. С. Белкин // Правовое государство: теория и практика. – 2025. – № 2(80). – С. 106-112. – DOI 10.33184/pravgos-2025.2.12. – EDN UKAJWV. DOI: 10.33184/pravgos-2025.2.12 EDN: UKAJWV

Article URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=80675150>

Article PDF:
https://www.elibrary.ru/download/elibrary_82892430_31747109.pdf

Lista de referencias

1. Arendt, H. (1998). La condición humana (2. ed.). University of Chicago Press.
2. Boguslavski, M. M. (2007). Derecho internacional privado. Yurist.
3. Erpyleva, N. Yu. (2015). Derecho internacional privado. Vysshaya Shkola Ekonomiki.

4. Lall, R. (2017). Más allá del diseño institucional: Explicar el desempeño de las organizaciones internacionales. *International Organization*, 71(2), 245–280.
5. Moore, C. W. (2014). El proceso de mediación. Jossey-Bass.

CAPITULO 29. Ecosistemas digitales y gobernanza contractual en la construcción global: Perspectivas socio-regulatorias y del intercambio transfronterizo de datos

DOI: 10.64457/icl.es.ch29

La digitalización reconfigura el derecho contractual internacional de la construcción al incorporar Building Information Modelling (BIM), modelos digitales de terreno y gemelos digitales en proyectos transfronterizos. El texto sigue la evolución desde el concepto británico de Common Data Environment hasta ISO 19650 y las normas rusas divergentes, revelando vacíos regulatorios tras la derogación del GOST R 58439. Se analizan derechos sobre modelos y algoritmos, gobierno de datos conforme al GDPR, ciberseguridad y la próxima adaptación de los formularios FIDIC y los instrumentos de la CNUDMI. Concluye que la terminología armonizada, protocolos auditables de intercambio de datos y cláusulas contractuales sobre control digital de calidad y seguro de riesgos cibernéticos son imprescindibles para la previsibilidad jurídica.

La digitalización reconfigura el derecho contractual internacional de la construcción mediante la incorporación de tecnologías de la información digitales en proyectos transfronterizos. Tecnologías como Building Information Modelling (BIM), modelos digitales de terreno y gemelos digitales (Digital Twins) optimizan los procesos de construcción, pero también plantean nuevos desafíos jurídicos en materia de propiedad intelectual (por ejemplo, derechos sobre modelos digitales y algoritmos asociados) y los datos generados por dichos modelos. Estos aspectos requieren un replanteamiento del régimen jurídico internacional de los contratos de construcción, considerando las diferencias entre regímenes nacionales y estándares globales. En particular, es necesario regular el intercambio transfronterizo de datos, la protección de la información confidencial

y el control legal de los flujos informativos vinculados a la operación de las obras. Estos procesos deben acomodarse a las normas del derecho de la información, incluyendo protección de datos personales, seguridad informática y armonización de estándares nacionales en el ámbito informático.

Danelyan (2023) señala que la falta de un enfoque unificado para regular el ciberespacio y las tecnologías digitales dificulta la creación de mecanismos internacionales eficaces necesarios para armonizar los regímenes legales y garantizar la predictibilidad jurídica. Estos aspectos son especialmente relevantes en el contexto del crecimiento de la economía digital, en la que los datos se convierten en un recurso clave para la industria de la construcción y la cooperación internacional. Por ello, los sistemas jurídicos nacionales deben no sólo mejorar la legislación vigente, sino también adaptarla a las nuevas realidades (Gulemin, 2023). La armonización de las normas nacionales con estándares internacionales representa un aspecto fundamental que contribuye a crear un espacio jurídico común, donde los agentes interactúen con confianza utilizando instrumentos digitales avanzados en contratos de construcción internacionales.

Los aspectos informativos en la construcción exceden los asuntos de propiedad intelectual e incluyen la regulación de la gestión electrónica de documentos, la autenticación de participantes y el intercambio electrónico de datos, así como el uso de medios criptográficos conforme a acuerdos internacionales. Se hace necesaria la sincronización de las reglas que rigen el intercambio electrónico de información, para otorgar validez jurídica a las transacciones electrónicas y minimizar los riesgos de manipulación de datos.

Asimismo, los programas nacionales de modelado de información, como Renga o Pilot-BIM, muestran un avance notable según Malinovsky y Alenin (2022), pero aún quedan rezagados respecto a sus equivalentes extranjeros en términos de funcionalidad y adecuación a estándares internacionales. El desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y su aplicación en la construcción, junto con políticas de sustitución de importaciones, indican la necesidad de una base jurídica eficaz para su regulación en el sector. Por tanto, la implementación de mecanismos jurídicos confiables – que aseguren la protección de la propiedad intelectual, la estandarización y la certeza jurídica, así como que consideren el

intercambio transfronterizo de datos e integren las soluciones rusas en la normativa internacional – es un factor determinante en el proceso de digitalización de la construcción.

La adopción de la noción de gemelos digitales en el sector de la construcción, junto con tecnologías de deep learning (aprendizaje profundo), constituye un pilar del concepto Construction 4.0. La investigación de Kor, Yitmen y Alizadehsalehi (2023) confirma que la integración de gemelos digitales y aprendizaje profundo optimiza los procesos de diseño y construcción, permitiendo modelado autónomo, predicción de riesgos y soporte en la toma de decisiones mediante análisis cognitivos de datos. La formación de gemelos digitales permite crear ecosistemas digitales interconectados y adaptativos, con análisis de big data, gestión automatizada de las obras y optimización de recursos. Esta integración se vuelve un elemento inseparable en los contratos internacionales de construcción, demandando regulación jurídica de la propiedad intelectual, el procesamiento de datos y el intercambio transfronterizo de información. Lo cual subraya la necesidad de desarrollar mecanismos jurídicos internacionales unificados que aseguren la predictibilidad legal del entorno digital en la construcción.

En el contexto de los gemelos digitales y la recopilación masiva de datos sobre los proyectos, es crucial determinar qué categorías de datos son de libre acceso y cuáles deben considerarse personales. Dada la mayor importancia del análisis de datos, surge la necesidad de respetar reglamentos comunes de tratamiento y almacenamiento de datos, como el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) cuando participan agentes europeos, y la Ley Federal de Protección de Datos de Rusia (152-FZ) para la jurisdicción rusa. Esta coherencia regulatoria elimina barreras y riesgos adicionales en proyectos internacionales, asegurando seguridad jurídica y protección de intereses privados.

En este sentido, destaca el Decreto del Gobierno de Moscú nº 3048-PP del 29 de diciembre de 2022, sobre el “AIS ‘Gemelo Digital’”. Esta disposición no sólo establece las competencias del operador y regula la recolección, el procesamiento y el intercambio de datos espaciales, sino que en la práctica crea las bases legales para la implementación de gemelos digitales en la planificación urbana. Dicha estrategia coincide con las tendencias de sustitución de importaciones y

transformación digital, adaptando la regulación a las condiciones tecnológicas que avanzan rápidamente. Además, la integración jurídica del “Gemelo Digital” en sistemas de gestión urbana subraya la importancia futura de las tecnologías digitales integradas y la necesidad de principios jurídicos internacionales uniformes – incluyendo la protección y uso de los objetos de propiedad intelectual y el intercambio transfronterizo de datos– con el fin de elevar la competitividad de la industria de la construcción rusa y garantizar la transparencia en la ejecución de grandes proyectos de infraestructura.

Los documentos estratégicos, como la Estrategia de desarrollo de la sociedad de la información de la Federación de Rusia para 2017–2030, definen las líneas maestras de la regulación legal de las tecnologías de la información, incluso en su aplicación al ámbito constructivo. En ellos se establece la necesidad de crear mecanismos jurídicos internacionales que garanticen la alineación de las soluciones innovadoras con estándares modernos. La armonización de la legislación nacional con las normas internacionales favorece la formación de un entorno jurídico único, el aumento de la competitividad de las empresas nacionales y el desarrollo de la cooperación internacional en la construcción. La estrategia enfatiza proteger los intereses nacionales, reducir los riesgos legales y regular los derechos de propiedad intelectual, la seguridad y la calidad de las tecnologías digitales. En consecuencia, establecer un entorno legal eficaz es condición necesaria para la integración de soluciones digitales en el derecho internacional de la construcción.

En resumen, la economía digital crea numerosas oportunidades para optimizar los proyectos internacionales de construcción. Sin embargo, sin mecanismos legales adecuados, estas posibilidades pueden venir acompañadas de considerables riesgos jurídicos. Por ello, la armonización de las normas y de la terminología legales a nivel internacional resulta imprescindible para garantizar la estabilidad y la predictibilidad en las relaciones entre los participantes de los proyectos de construcción (Savina, 2018).

De este análisis se desprenden las siguientes conclusiones: la digitalización de los contratos internacionales de construcción exige la revisión de las normas legales existentes, especialmente en el ámbito de la protección y uso de la propiedad intelectual y los datos. La introducción de BIM y de otras tecnologías digitales en los procesos

constructivos genera nuevos desafíos jurídicos –como la titularidad y gestión de derechos sobre modelos digitales– que, ante la insuficiente claridad del derecho internacional, pueden dar lugar a disputas y dificultades en los proyectos transfronterizos. La expansión de ecosistemas globales, que incluyen la gestión de infraestructuras “inteligentes” (hogares y oficinas conectadas), requiere la regulación legislativa de todos los aspectos de la interacción entre usuarios finales y proveedores. Asimismo, el uso transfronterizo de sistemas globales de modelado de terreno requiere la armonización entre distintos regímenes jurídicos para resolver los problemas en materia de propiedad intelectual e intercambio de datos.

En el ámbito contractual, los modelos estándar de la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC) son instrumentos clave para armonizar las obligaciones contractuales internacionalmente. Estos contratos, aplicados en la mayoría de los proyectos de construcción internacional, brindan un mecanismo jurídico unitario para regular las relaciones entre inversores, contratistas y consultores, reduciendo los riesgos legales en proyectos transfronterizos. Como apunta L. Klee (2018), el uso de los estándares FIDIC permite garantizar la previsibilidad de las obligaciones contractuales, minimizar disputas y crear un marco legal para la gestión de modelos digitales. No obstante, pese a su amplia aplicabilidad, los contratos tipo de FIDIC aún no incluyen normas específicas sobre tecnologías digitales y BIM, lo cual exige su adaptación a la realidad actual.

Sobre esta base se proponen varias recomendaciones. Es fundamental establecer normas jurídicas internacionales que unifiquen los enfoques sobre el uso de tecnologías digitales en proyectos de construcción. Esto incluye la definición precisa de los derechos de uso de los modelos digitales, la unificación de la terminología en el ámbito BIM y el desarrollo de estándares internacionales para gestionar los flujos de datos transfronterizos y la propiedad intelectual, así como la categorización de los datos personales recopilados por los sistemas de información. Los acuerdos de licencia deberían contemplar no sólo los derechos de uso de los modelos digitales, sino también la gestión de los grandes volúmenes de datos generados durante la explotación de los activos.

La ampliación de la esfera del derecho contractual internacional de la construcción con tecnologías de la información y la comunicación implica incluir en los contratos cláusulas sobre competencias para la resolución de disputas que tengan en cuenta conflictos de leyes y principios del derecho informático. La organización de la interacción transfronteriza (por ejemplo, fijar el nivel de confianza en los contratos inteligentes o protocolos blockchain) puede regularse mediante instrumentos jurídicos específicos: la Ley Modelo de la CNUDMI sobre comercio electrónico de 1996 y la Ley Modelo sobre firmas electrónicas de 2001. Además, las normas arbitrales internacionales –como el Reglamento de la CNUDMI (1976, enmendado) y el Reglamento del CIADI (ICC) de 2021– ya prevén explícitamente la posibilidad de interacción electrónica entre las partes. En los contratos de construcción conviene también consagrar reglas para la prueba electrónica, incluyendo criterios de confianza en la documentación primaria y de obra en formato digital. Al emplear contratos tipo FIDIC, debería complementarse su regulación con normas de control digital de calidad, monitoreo del cumplimiento contractual y protección de datos, armonizando estas disposiciones con los requisitos del derecho internacional de la información. La creación de un campo regulatorio integrado asegura un entorno jurídico más seguro y transparente para la adopción de soluciones digitales y fomenta el desarrollo de mecanismos innovadores en la construcción internacional.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 29: Cooperación jurídico-internacional en el ámbito científico y tecnológico. Derecho internacional y nuevas tecnologías (economía digital, inteligencia artificial, biotecnologías y otras tecnologías afines). Derecho internacional de la información.

Los principales resultados de investigación se han publicado en el siguiente artículo revisado por pares: Белкин, Д. С. Цифровые технологии в трансграничных строительных проектах: правовые проблемы и механизмы решения / Д. С. Белкин // Информационное право. – 2025. – № 1(83). – С. 35-41. – DOI

Article URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=82572036>

Lista de referencias

1. Ali, K. N., Alhajlah, H. H., & Kassem, M. A. (2022). Colaboración y riesgo en Building Information Modelling (BIM): Revisión sistemática de la literatura. *Buildings*, 12, 571.
2. Chong, H. Y., Lee, C. Y., & Wang, X. (2017). Revisión mixta sobre la adopción de BIM para la sostenibilidad. *Journal of Cleaner Production*, 142, 4114–4126.
3. Danelyan, A. A. (2023). Enfoques jurídicos para regular el sistema de seguridad de la información internacional. *Vestnik Uchenykh-Mezhdunarodnikov*, 2(24), 42.
4. Eadie, R., et al. (2013). Implantación de BIM a lo largo del ciclo de vida del proyecto de construcción en el Reino Unido: Un análisis. *Automation in Construction*, 36, 145–151.
5. Fan, S.-L. (2020). Estudio comparado sobre la administración contractual basada en BIM entre los casos de Taiwán y China. *Journal of the Chinese Institute of Engineers*, 43(7), 648–656.
6. Firsov, Yu. (2023). Regulación jurídico-internacional de la actividad de las organizaciones de investigación. *Pravo i Upravlenie*, 1, 72–75.
7. Gu, N., & London, K. (2010). Comprender y facilitar la adopción de BIM en la industria AEC. *Automation in Construction*, 19(8), 988–999.
8. Gulemin, A. N. (2023). Regulación jurídica del uso de tecnologías de la información en la actividad económica internacional. *Yuridicheskie Issledovaniya*, 1, 1–12.
9. Klee, L. (2018). *International construction contract law*. John Wiley & Sons.

10. Kor, M., Yitmen, I., & Alizadehsalehi, S. (2023). Investigación sobre la integración del aprendizaje profundo y los gemelos digitales hacia Construction 4.0. *Smart and Sustainable Built Environment*, 12(3), 461–487.
11. Malinovsky, M. A., & Alenin, I. E. (2022). Cuestiones de sustitución de importaciones y competitividad del software ruso para modelado de información en el diseño arquitectónico. *Interexpo Geo-Sibir'*, 7(1), 79–85.
12. Savina, T. N. (2018). La economía digital como nuevo paradigma de desarrollo: desafíos, oportunidades y perspectivas. *Finansy i Kredit*, 24(3(771)), 579–590.
13. Sacks, R., et al. (2019). Automatización de la revisión de diseño con inteligencia artificial y BIM: Estado del arte y marco de investigación. En *ASCE International Conference on Computing in Civil Engineering 2019* (pp. 353–360). American Society of Civil Engineers.
14. Se, Kunchao. (2022). Alineación de las orientaciones estratégicas de la economía digital de China y Rusia. *Upravlencheskoe Konsultirovanie*, 10(166), 191–199.
15. Vasiliev, A. A., Dariush, Sh., & Pechatnova, Y. V. (2020). Regulación jurídica nacional de la ciencia y la cooperación científico-técnica en China y Rusia: un enfoque comparativo. *Idei i Idealy*, 12(1–2), 353–368.

CAPITULO 30. Cooperación normativa y dinamismo institucional en los contratos de construcción transfronterizos: Perspectivas del Espacio Económico Euroasiático

DOI: 10.64457/icl.es.ch30

El capítulo examina la génesis del derecho contractual de la construcción internacional a partir de los modelos de la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC).

Las series Rojo, Amarillo y Oro uniforman gestión, riesgos y solución de controversias mediante DAB y arbitraje.

Con material de tratados, laudos y procesos regionales (UEE, OCS, BRICS), se subraya la necesidad de adaptar flexiblemente FIDIC a los marcos nacionales para garantizar proyectos previsibles y sostenibles en una economía multipolar.

El derecho internacional de los contratos de construcción (DICC) constituye una parte importante del derecho internacional privado, que regula los proyectos de construcción transfronterizos. La base de su desarrollo ha sido la actividad de la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC), que desde su fundación en 1913 ha aportado una contribución significativa a la unificación de las normas jurídicas y de los procedimientos de gestión de proyectos. Los contratos FIDIC garantizan la certeza jurídica, proporcionando instrumentos eficaces para la gestión de proyectos, la protección de los derechos de las partes y la resolución de controversias que surgen en la ejecución de grandes proyectos internacionales. Estas normas han contribuido no solo al desarrollo del derecho internacional de la construcción como rama autónoma, sino también al fortalecimiento de la cooperación jurídico-internacional en el sector de la construcción. En el marco del estudio realizado se utilizaron publicaciones científicas, acuerdos internacionales y práctica arbitral relativa a la aplicación de las normas FIDIC en la industria internacional de la construcción. Se prestó especial atención al análisis de formas contractuales clave, como el “Libro Rojo FIDIC”, el “Libro Amarillo FIDIC” y el “Libro Dorado FIDIC”, que se aplican en proyectos de diverso alcance y complejidad. Estos contratos sirven de base para la regulación jurídica de los proyectos de construcción, contribuyendo a la unificación de las normas jurídicas en las relaciones de construcción internacionales. Se analizó la influencia de FIDIC en el desarrollo del derecho internacional de la construcción, lo que permitió estudiar con mayor profundidad el papel de FIDIC en la estandarización y armonización de los contratos de construcción.

La configuración jurídico-internacional de la integración educativa en el espacio euroasiático constituye uno de los aspectos clave de la cooperación jurídico-internacional en el marco de la Unión Económica Euroasiática (UEE). Este proceso conforma mecanismos jurídicos que facilitan la interacción efectiva entre los Estados miembros, lo cual, a

su vez, sostiene el desarrollo de un entorno educativo común y fomenta los procesos de integración. La importancia de esta dirección radica en la creación de una base jurídica única que garantice la armonización de los estándares y programas educativos, así como la facilitación del intercambio de conocimientos y experiencias entre los países de la región. Está orientada al logro de los objetivos fijados en el Tratado de la UEE, incluida la creación de un espacio económico común, el fortalecimiento del sistema de intercambio de especialistas cualificados y la integración de los recursos de los Estados miembros. El Vicepresidente del Consejo de la Federación, Konstantín Kosachov, en su intervención en una mesa redonda dedicada a la presidencia de la Federación de Rusia en los órganos de la UEE, subrayó que la Unión Económica Euroasiática es una estructura autosuficiente capaz de convertirse en uno de los polos del mundo multipolar y desempeñar un papel clave en la formación de la Gran Asociación Euroasiática (Kosachev, 2023). Un aspecto importante para alcanzar estos objetivos es el fortalecimiento de los vínculos educativos internacionales, lo que permitirá preparar personal cualificado para el desarrollo de la interacción integradora en el marco de las Directrices Estratégicas de Desarrollo hasta 2025 y de los planes futuros hasta 2030 y 2045.

Los procesos de integración científica-tecnológica y productiva en el marco de la UEE desempeñan un papel importante en el contexto de la cooperación internacional frente a los desafíos de la Cuarta Revolución Industrial. Estos procesos conforman el contorno de la interacción de la Unión con socios externos, lo que adicionalmente contribuye al desarrollo de la cooperación. Una de las estructuras internacionales significativas, cuya interacción abre amplias perspectivas para el potencial científico-tecnológico y productivo de la UEE, es la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (Andreeva, 2015). Las particularidades de la participación de los Estados de la UEE en UNCTAD se caracterizan por un formato dual de interacción: a través de la Comisión Económica Euroasiática (CEE) y la participación independiente de cada uno de los Estados miembros. El marco organizativo de esta cooperación se establece en el Memorando de Cooperación entre la CEE y UNCTAD, que define las principales direcciones de interacción en ámbitos clave, incluida la cooperación científico-tecnológica. Una de las tareas prioritarias en el marco de esta cooperación es revelar posibles direcciones de interacción en el ámbito científico-tecnológico, lo que

puede contribuir a la modernización de la base tecnológica de los Estados miembros de la UEE, así como al desarrollo de su infraestructura de construcción mediante la incorporación de nuevas tecnologías. Cabe señalar que la cooperación científica y técnica internacional ocupa un lugar central en los esfuerzos por desarrollar la base jurídica de los contratos internacionales de construcción. Sin embargo, la interacción científico-técnica también tiene una importancia clave para la transferencia de tecnologías en el sector de la construcción, lo que puede reforzar sustancialmente la posición competitiva de los países de la UEE en la arena internacional. Una de las líneas de actividad de UNCTAD es facilitar la transferencia de tecnología a nivel nacional e internacional, lo que resulta especialmente pertinente para los Estados miembros de la UEE en el marco de su participación en proyectos internacionales de construcción (Adachi, 2014). En este contexto, las recomendaciones y la asistencia técnica de UNCTAD pueden aportar una contribución importante al aumento de la competitividad global de la Unión y al desarrollo de estándares jurídicos internacionales en la construcción. En el marco de su cooperación con la Comisión Económica Euroasiática (CEE), UNCTAD contribuye al desarrollo de vínculos económicos e infraestructurales sostenibles, creando condiciones para la realización de proyectos de construcción a largo plazo teniendo en cuenta las normas y estándares jurídicos contemporáneos (Andreeva, 2015).

En el marco de la integración de la Unión Económica Euroasiática (UEE), especialmente en el ámbito educativo, se necesita una base jurídica para consolidar el nivel de cooperación alcanzado. A pesar de que el Tratado de la UEE no contiene una dirección específica para la integración educativa, el proceso de fortalecimiento de los vínculos educativos entre los Estados miembros continúa activamente. Esto reviste especial importancia para la formación del personal necesario para apoyar la integración jurídica y la ejecución de proyectos internacionales de construcción en el marco de la UEE. Las cuestiones de reconocimiento mutuo de documentos educativos y la regulación jurídica de la formación de especialistas para el espacio jurídico euroasiático adquieren actualidad en el contexto de la modernización tecnológica y del aseguramiento jurídico de los contratos internacionales de construcción (Shugurov y Shugurova, 2020). Desde el punto de vista jurídico, la cooperación entre la UEE y UNCTAD demuestra la interacción de dos sujetos de distinta naturaleza: la UEE

como organización internacional de integración económica regional y UNCTAD como órgano auxiliar de la Asamblea General de la ONU. A pesar de estas diferencias, la participación de la Comisión Económica Euroasiática (CEE) como representante de la Unión abre oportunidades adicionales para que los países de la UEE participen en proyectos científicos, tecnológicos y de construcción de alcance global, lo que contribuye al fortalecimiento de la cooperación jurídico-internacional en el ámbito de la construcción.

Desde 2014, el mundo se enfrenta a cambios que refuerzan la multipolaridad y la formación de nuevos “centros de poder” no occidentales. Junto con la UEE, ha crecido la importancia de organizaciones internacionales como la Organización de Cooperación de Shanghái (OCS), fundada en los principios de igualdad y respeto de la diversidad cultural y jurídica de sus participantes. Estos principios contribuyen al fortalecimiento de la cooperación internacional en el ámbito científico-tecnológico y constituyen la base de proyectos multilaterales orientados al desarrollo sostenible de los países miembros de la OCS. Estos cambios crean condiciones para revisar y ampliar ulteriormente las bases jurídicas de la interacción en el seno de organizaciones similares, lo que subraya la importancia de intensificar su actividad en las condiciones actuales (Khabrieva, 2015).

La estructura de gobernanza existente de la Organización de Cooperación de Shanghái (OCS) contribuye al fortalecimiento de las relaciones internacionales, incluida la cooperación en ámbitos clave como la construcción y el intercambio científico-técnico. Una de las direcciones importantes de la cooperación en el ámbito de la construcción es la elaboración e implantación de estándares internacionales, tales como los contratos modelo FIDIC, que sirven de fundamento para la regulación de los proyectos de construcción a nivel global. Por otro lado, algunos investigadores sostienen que una cantidad significativa de problemas que surgen en las relaciones internacionales hunden sus raíces en problemas constitucionales y sociales internos de los Estados. Estos problemas dificultan una interacción plena en la arena internacional, lo que exige la elaboración de mecanismos más flexibles y eficaces para garantizar una cooperación estable (Yurkovski y Kuzmin, 2017).

La necesidad de desarrollar mecanismos jurídicos flexibles para una cooperación eficaz en condiciones de desafíos globales va en aumento.

En el sector de la construcción, dicha interacción reviste particular importancia en el contexto del intercambio de tecnologías avanzadas, la gestión de grandes proyectos de infraestructura y la estandarización de normas jurídicas para contratos de construcción transfronterizos. No obstante, factores destructivos, como la primacía de los intereses políticos sobre los científicos, siguen influyendo negativamente en los proyectos internacionales, incluida la esfera de la construcción. Ello requiere una atención reforzada a la protección de los intereses nacionales en el marco de la cooperación científico-técnica, especialmente en organizaciones como la OCS. La importancia de fortalecer los mecanismos jurídicos para mantener alianzas estables y crear condiciones favorables para la cooperación científico-técnica y de construcción se confirma en el estudio de V. I. Vasilenko, que examina el papel de la OCS en el aseguramiento de la seguridad y la estabilidad regionales (Vasilenko y otros, 2014).

En un orden mundial que cambia con rapidez, las amenazas del terrorismo transnacional, el separatismo y el extremismo se han agudizado especialmente, lo que exige un enfoque integral de la seguridad. Estas amenazas se han convertido en factores clave que influyen en la formación y ejecución de la estrategia de interacción de Rusia con otros Estados en el ámbito jurídico internacional. La doctrina de la OCS de lucha contra los “tres males” —terrorismo, separatismo y extremismo— sirve como instrumento importante para contrarrestar dichas amenazas transnacionales (Ministerio de Asuntos Exteriores de Rusia, 2015). Este documento subraya la necesidad de esfuerzos conjuntos de los países miembros en la lucha contra el terrorismo, el separatismo y el extremismo, lo que contribuye al fortalecimiento de las bases jurídicas para la cooperación en materia de seguridad. Un aspecto importante de esta doctrina es el énfasis en enfoques multilaterales de resolución de conflictos y garantía de la estabilidad regional, lo cual es necesario para crear condiciones favorables para el desarrollo del derecho internacional. En este contexto, Rusia sigue desarrollando activamente la cooperación jurídico-internacional, concediendo especial importancia a la interacción en las esferas de la construcción y la ciencia, así como a la seguridad de grandes instalaciones de infraestructura, tales como gasoductos, oleoductos y líneas de comunicación. Las cuestiones de seguridad se convierten así en tareas clave en el contexto de la ejecución de proyectos transfronterizos que no solo impulsan el desarrollo económico, sino que también refuerzan los mecanismos

jurídicos que protegen los intereses de todos los participantes. El énfasis en la cooperación internacional en materia de construcción y ciencia permite a Rusia no solo proteger sus intereses, sino también fortalecer sus posiciones en la arena internacional.

La importancia de un enfoque intersectorial para la regulación jurídica de la cooperación internacional se pone de relieve en el estudio de N. E. Tyurina (Tyurina et al., 2022). La autora señala que la integración internacional y el desarrollo de nuevas formas de interacción entre universidades y organizaciones científicas requieren un avance significativo en la regulación jurídica de la cooperación científica internacional. La armonización de los espacios educativo y científico, garantizada por acuerdos internacionales, favorece la interacción eficaz entre los Estados, lo que también es pertinente para el sector de la construcción. Tyurina y sus coautores llaman asimismo la atención sobre el papel de las organizaciones regionales —como la OCS y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)— en la formación de un espacio científico-tecnológico único. La creación de órganos especiales de coordinación y la conclusión de acuerdos internacionales permiten unificar las normas jurídicas y facilitar la interacción entre países. Esta experiencia puede aplicarse también en el contexto del desarrollo del derecho internacional de los contratos de construcción, especialmente en cuanto a la adaptación de las normas FIDIC a los sistemas jurídicos nacionales. Además, el estudio de Tyurina destaca la pertinencia de las cuestiones de protección de la propiedad intelectual y de digitalización en la cooperación internacional, así como la necesidad de elaborar nuevas disposiciones normativas y adaptar las existentes a las nuevas formas de relaciones que surgen a medida que avanza el desarrollo tecnológico. Esto reviste especial importancia para el sector de la construcción, donde la implementación de innovaciones y nuevas tecnologías exige un aseguramiento jurídico moderno.

La cooperación científico-técnica constituye uno de los aspectos principales de la cooperación jurídico-internacional; su importancia aumenta significativamente con la aplicación generalizada de la robótica y la inteligencia artificial. Teniendo en cuenta los desafíos afrontados por el mundo durante la pandemia, la necesidad de integrar esfuerzos e intercambiar conocimientos en el ámbito de la salud se hizo evidente. Sin embargo, incluso en esta esfera de importancia global se observan factores destructivos, cuando la

política y los beneficios a corto plazo comienzan a prevalecer sobre los proyectos científicos a largo plazo. En tales condiciones, la protección por parte de Rusia de sus intereses nacionales en la asociación científico-técnica, incluida la interacción en el marco de la OCS, se convierte en una de las direcciones principales de la interacción jurídico-internacional en los próximos años (Barabashev y Ponomareva, 2019).

Un elemento importante de la cooperación jurídico-internacional en el sector de la construcción es la resolución de controversias que surgen en el proceso de ejecución de grandes proyectos. Los contratos FIDIC prevén mecanismos eficaces de solución de controversias, incluida la utilización de Juntas de Adjudicación de Disputas (Dispute Adjudication Boards, DAB) y del arbitraje internacional. La aplicación de la práctica arbitral basada en FIDIC en diversas jurisdicciones contribuye a la armonización de las normas jurídicas y al fortalecimiento de la cooperación internacional, lo que convierte a dichos contratos en uno de los instrumentos clave de la regulación jurídica de los proyectos de construcción transfronterizos. Los contratos FIDIC permiten a las partes evitar largos litigios, lo que resulta especialmente importante en proyectos internacionales que abarcan distintos sistemas jurídicos. Estos mecanismos coadyuvan a una gestión eficaz de los proyectos y a una resolución más rápida de las controversias, lo que a su vez refuerza la cooperación internacional y la armonización de las normas jurídicas en el ámbito de la construcción. Un papel importante en este proceso lo desempeña la práctica arbitral, reconocida y utilizada en controversias internacionales de construcción, lo que contribuye al desarrollo de estándares jurídicos en el marco del derecho internacional de los contratos de construcción (Brekoulakis y Thomas, 2021).

El potencial regulatorio y organizativo de la OCS se evalúa como suficientemente alto, lo que se confirma por el curso de implementación de la Estrategia de Desarrollo de la OCS hasta 2025, adoptada en la Cumbre de 2015 (Ministerio de Asuntos Exteriores de Rusia, 2015). El objetivo principal de la estrategia consistió en llevar la cooperación entre los Estados miembros a un nuevo nivel, con un énfasis especial en garantizar la seguridad regional, lo que se ha logrado en los últimos años. No obstante, siguen siendo direcciones importantes la lucha contra el terrorismo, el separatismo y el extremismo, así como contra la migración ilegal y el tráfico de drogas

y armas. Se presta especial atención a la protección del espacio informativo y al perfeccionamiento de los mecanismos de respuesta operativa a los desafíos de seguridad en la región. En la esfera económica, las áreas clave de desarrollo son el transporte, la energía, las finanzas, las comunicaciones, la educación, la innovación, la ciencia y la técnica. Se prevé la creación de una red de clústeres industriales a lo largo de los ejes de transporte, lo que debe impulsar el crecimiento económico. En la agricultura, se da prioridad a proyectos conjuntos de alta tecnología para la producción y el procesamiento de productos, lo que estimulará la seguridad alimentaria. La cooperación humanitaria incluye la creación de un espacio educativo único, en particular a través del proyecto de la Universidad en Red de la OCS, así como el desarrollo de la cooperación juvenil mediante el Consejo Juvenil de la OCS, que favorece el intercambio de estudiantes y la elevación del nivel educativo. Se prevé la creación de un espacio informativo único que permita responder con rapidez a los desafíos mediáticos y proteger los intereses de los Estados miembros en el ámbito informativo. La creación de un espacio educativo único en el marco de la UEE, sobre la base de estándares jurídicos y profesionales acordados, será un paso importante para la preparación de personal altamente cualificado. La formación cruzada, desarrollada sobre la base de programas educativos conjuntos, permitirá a los países de la UEE obtener ventajas competitivas en el ámbito del desarrollo tecnológico e innovador, lo que influye directamente en su capacidad para participar en proyectos transfronterizos en el sector de la construcción, especialmente a la luz de las tendencias globales de digitalización y modernización de las infraestructuras (Banco Mundial y CEE, 2022).

La estandarización simplifica la interacción entre los sistemas jurídicos de los Estados, y los contratos modelo y herramientas elaborados por FIDIC desempeñan un papel importante en la estandarización del sector de la construcción. Ello es especialmente pertinente para los países BRICS, considerados locomotora del desarrollo mundial con un gran número de proyectos internacionales de infraestructura de gran envergadura. Los contratos modelo proporcionan la base jurídica para la gestión eficaz de proyectos financiados por instituciones financieras internacionales, como el Nuevo Banco de Desarrollo (NBD, New Development Bank). Los estándares unificados contribuyen a elevar el nivel de confianza entre las partes y proporcionan marcos jurídicos más transparentes para la

ejecución de grandes proyectos de infraestructura. El NBD, desde su creación en 2015, utiliza activamente las normas FIDIC para asegurar la base jurídica de los proyectos de infraestructura financiados por el banco. Ello permite unificar las normas jurídicas y reducir los riesgos en la ejecución de proyectos transfronterizos, además de contribuir al fortalecimiento de la confianza entre las partes. Como se señala en el informe del NBD sobre la evaluación del sistema de contrataciones públicas de la India para 2023, el banco desarrolló programas como SUNP (Streamline and Simplify the Use of Country Procurement Systems for NDB Portfolio), orientados a mejorar y estandarizar los sistemas de contratación para proyectos ejecutados en los países BRICS, incluida la India. Estas iniciativas permiten utilizar eficazmente los sistemas nacionales de contratación manteniendo altos estándares de prácticas internacionales —en particular, las normas FIDIC—, lo que mejora sustancialmente la gestión de grandes proyectos (New Development Bank, 2023).

El derecho internacional de los contratos de construcción proporciona instrumentos universales para la gestión de proyectos de construcción y la resolución de controversias. Las normas FIDIC facilitan el proceso de contratación, haciendo que los contratos sean más previsibles y jurídicamente protegidos para todas las partes. Sin embargo, sigue siendo un problema importante la adaptación de estas normas a los sistemas jurídicos locales, lo que exige desarrollar mecanismos flexibles de interacción entre el derecho internacional y el nacional, así como implantar estándares unificados en el marco de la UEE y de la ONU. M. V. Shugúrov, en su artículo, subraya la importancia de la cooperación científico-técnica entre la UEE y UNCTAD, que se vuelve cada vez más pertinente en el contexto de la Cuarta Revolución Industrial. El autor concluye que, en la actualidad, esta interacción se encuentra en una forma latente y que ha madurado la necesidad de su activación para modernizar la base tecnológica de los Estados miembros de la UEE (Shugurov, 2022).

Al mismo tiempo, es importante mantener un equilibrio entre los estándares universales de FIDIC, que simplifican la ejecución de complejos proyectos de infraestructura en el marco de BRICS y del NBD, y el respeto de los intereses nacionales, incluida la preservación de la base teórica y normativa de las reglas de la construcción y de las normas estatales elaboradas en Rusia. E. S. Aníchkin y E. A. Kulíkov señalan la creciente necesidad de garantizar la prioridad de los

intereses nacionales de Rusia en la esfera científica en condiciones de cambiantes relaciones internacionales. Los científicos subrayan que la regulación de estas cuestiones se encuentra en fase de formación y requiere perfeccionamiento, posiblemente con el uso de la experiencia de la CEI, donde ya existen acuerdos sobre cooperación científica (Anichkin y Kulikov, 2023).

El estudio realizado mostró que la cooperación jurídico-internacional en el marco de FIDIC sigue desempeñando un papel importante en el desarrollo del derecho internacional de los contratos de construcción. Las formas contractuales tipo y los estándares elaborados por FIDIC contribuyen a la unificación de estándares y garantizan la protección de los derechos de los participantes en proyectos internacionales de construcción. En el marco de agrupaciones regionales como la UEE, la OCS y BRICS, los estándares universales brindan a instituciones financieras como el NBD la posibilidad de controlar de manera más eficaz la ejecución de grandes proyectos de infraestructura. La unificación de las normas jurídicas y la elevación del nivel de protección de los intereses de las partes contribuyen a la armonización de la regulación jurídica en distintos países, permitiendo gestionar con eficacia grandes proyectos internacionales y reducir los riesgos de incertidumbre jurídica. No obstante, la adaptación de dichos estándares a los sistemas jurídicos nacionales sigue siendo una tarea compleja que exige una elaboración jurídica más profunda y una cooperación estrecha entre los Estados y las organizaciones internacionales.

Para asegurar el desarrollo ulterior del derecho internacional de los contratos de construcción es necesario implantar enfoques más flexibles para la adaptación de los estándares universales, teniendo en cuenta las particularidades jurídicas nacionales. Ello incluye no solo la armonización de las normas jurídicas, sino también la formación de personal en el marco de la integración educativa, lo que permitirá fortalecer la interacción entre los países y elevar la previsibilidad jurídica de los proyectos internacionales. Las iniciativas educativas en el marco de la UEE, la OCS y BRICS desempeñan un papel clave en la preparación de especialistas que conforman estos estándares universales.

El desarrollo del derecho internacional de los contratos de construcción en adelante debe orientarse al equilibrio de los intereses

de las partes y a la creación de condiciones más equitativas para la ejecución de grandes proyectos, lo que fortalecerá la cooperación internacional y contribuirá al logro del desarrollo sostenible.

Nota sobre la publicacion de los principales resultados de investigacion

Especialidad academica: 5.1.5. Ciencias juridicas internacionales.

Línea de investigación correspondiente al capítulo 30: Cooperación jurídico-internacional en los ámbitos de la educación, la ciencia, la cultura, la salud y el deporte.

Los principales resultados de investigación se han publicado en el siguiente artículo revisado por pares: Белкин, Д. С. Международно-правовое сотрудничество в сфере строительства. Развитие международного строительного контрактного права как отрасли международно-правовых наук в рамках МФИК / Д. С. Белкин // Вестник экономики, права и социологии. – 2025. – № 1. – С. 154-160. – DOI 10.24412/1998-5533-2025-1-154-160. – EDN URXCFB. DOI: 10.24412/1998-5533-2025-1-154-160 EDN: URXCFB

Article URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=80675150>

Article PDF: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodno-pravovoe-sotrudnichestvo-v-sfere-stroitelstva-razvitiye-mezhdunarodnogo-stroitelnogo-prava-kak-otrasli>

Lista de referencias

1. Andreeva, L. V. (2015). La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) como mecanismo para promover el comercio internacional y regional en interés de la seguridad económica de los Estados euroasiáticos. Mezhdunarodnoe sotrudnichestvo evraziyskikh gosudarstv: politika, ekonomika, pravo, 2(3), 38–44.
2. Anichkin, E. S., & Kulikov, E. A. (2023). La garantía jurídica de los intereses nacionales de Rusia en el marco de la OCS en la ejecución de

la asociación científico-tecnológica. Rossiya: obshchestvo, politika, istoriya, 1(6), 234–249.

3. Barabashev, A. G., & Ponomareva, D. V. (2019). La regulación jurídica de la cooperación entre la Federación de Rusia y los Estados Unidos de América en el ámbito de la ciencia y la tecnología. Aktualnye problemy rossiyskogo prava, 7(104), 115–122.
4. Brekoulakis, S., & Thomas, D. B. (2021). La guía del arbitraje en la construcción. Law Business Research Ltd.
5. Khabrieva, T. Y. (Ed.). (2015). Organización de Cooperación de Shanghái. Nuevas prioridades de desarrollo. INFRA-M.
6. Kurbanov, R. (2015). Derecho euroasiático: Fundamentos teóricos. YuNITA-DANA.
7. Shugurov, M. V. (2022). Perspectivas de la cooperación jurídico-internacional entre la UEEA y la UNCTAD en el ámbito científico-tecnológico. Pravo i gosudarstvo: teoriya i praktika, 11(215), 262–265.
8. Shugurov, M. V., & Shugurova, I. V. (2020). La integración científico-educativa de la UEEA como factor de modernización tecnológica: cuestiones jurídicas y organizativas. International Law and International Organizations, 3, 37–68.
9. Tyurina, N. E., et al. (2022). La regulación jurídica del espacio científico: tendencias actuales de desarrollo. Oeconomia et Jus, 1, 102–112.
10. Vasilenko, V. I., Vasilenko, V. V., & Poteenko, A. G. (2014). La Organización de Cooperación de Shanghái en el sistema de seguridad regional (aspecto político-jurídico). Prospekt.
11. Yurkovskiy, A. V., & Kuzmin, I. A. (2017). La protección constitucional-jurídica en los países de Asia nororiental. Irkutsk Law Institute.

Conclusion

En el derecho internacional, la infraestructura no es solo una suma de obras: es una forma de organizar el espacio, la economía y la vida colectiva bajo reglas verificables.

La presente monografía confirma que el derecho internacional de la construcción puede describirse como un ámbito especializado, articulado en la intersección del derecho internacional público, los regímenes económicos y de inversión, los estándares técnicos incorporados contractualmente y la práctica jurisdiccional internacional. La obra reúne treinta capítulos, concebidos como treinta investigaciones autónomas y, al mismo tiempo, como una única línea argumental: cómo se construyen —y se protegen jurídicamente— los grandes proyectos transfronterizos cuando se cruzan soberanía, mercado, tecnología, derechos, medio ambiente y mecanismos de solución de controversias.

El análisis demuestra que la gobernanza jurídica de la infraestructura transfronteriza exige una lectura sistemática de las fuentes: tratados, costumbre, principios generales, jurisprudencia como medio auxiliar, y —en el plano operativo— modelos contractuales y directrices técnicas que, al ser incorporados por las partes, funcionan como “ley del contrato”. Esta arquitectura se refleja con especial claridad en el espacio iberoamericano y en el sistema interamericano, donde los principios de buena fe, proporcionalidad, debido proceso y prohibición del abuso del derecho operan como criterios prácticos para interpretar obligaciones estatales y contractuales en contextos de alta complejidad.

En los proyectos de construcción internacional, el contrato no es un anexo técnico: determina la “economía jurídica” del proyecto —obligaciones, plazos, pagos, pruebas, cambios, reclamaciones, responsabilidad y remedios— y convierte riesgos difusos en reglas concretas. Por ello, la monografía sostiene una tesis práctica: la estandarización razonable y la coherencia interna de las cláusulas (incluidas las formas ampliamente utilizadas en la práctica internacional, como los contratos FIDIC) incrementan la previsibilidad, disminuyen costos de transacción y reducen la probabilidad de que una disputa se convierta en un conflicto estructural.

Una parte significativa de рисков en infraestructura se transforma en litigio no por falta de reglas, sino por falta de mecanismos creíbles de aplicación y por incentivos que empujan a la escalada. La obra muestra, en clave comparada, que la combinación de prevención, procedimientos escalonados de reclamación, instancias técnicas de determinación temprana y arbitraje —cuando está bien diseñada— funciona como una tecnología jurídica de desescalada. En Iberoamérica, donde las controversias de infraestructura y energía han generado una práctica notable ante foros arbitrales internacionales, la cuestión no se limita a “ganar un caso”: se trata de sostener legitimidad institucional, coherencia regulatoria y confianza social en proyectos que afectan a comunidades enteras.

La infraestructura se construye con trabajo humano; por ello, el derecho internacional de la construcción no puede ser indiferente a estándares laborales, a la protección social y a la seguridad de quienes ejecutan el proyecto. La monografía integra —sin reemplazar las fuentes, sino ordenándolas— la relación entre obligaciones estatales, compromisos empresariales, prevención de corrupción y exigencias de debida diligencia, mostrando que la sostenibilidad jurídica de un proyecto depende tanto de la técnica contractual como de su compatibilidad con estándares de derechos y de integridad pública.

Los grandes corredores y “puntos de estrangulamiento” del transporte mundial evidencian que la infraestructura tiene un componente de seguridad y de soberanía, y que su régimen jurídico puede activar discusiones clásicas del derecho internacional: igualdad soberana, no intervención, neutralidad, solución pacífica de controversias y prohibición de la amenaza o del uso de la fuerza. En este sentido, la discusión contemporánea sobre objetos estratégicos como el Canal de Panamá ilustra que la construcción y la gestión de infraestructura no son únicamente ingeniería o comercio: son, también, derecho internacional en estado práctico.

La monografía se difunde en acceso abierto, porque el conocimiento jurídico, cuando se orienta a la prevención de conflictos y a la protección de bienes públicos, debe ser accesible y verificable. La obra no pretende cerrar el debate ni imponer definiciones como fórmulas inmutables; propone un marco conceptual y metodológico para ser discutido, criticado, precisado y desarrollado por la comunidad científica. Dado que la práctica internacional y la doctrina

evolucionan, se recomienda, ante cuestiones específicas, acudir a la versión electrónica del capítulo correspondiente, ya que puede contener una edición más reciente que la versión impresa o el PDF estático.

En conjunto, los treinta capítulos sostienen una conclusión central: el derecho internacional de la construcción se consolida cuando logra traducir complejidad —técnica, económica, social y política— en reglas razonables de coordinación, responsabilidad y solución de controversias. Ese es el horizonte de esta obra: rigor conceptual, fuentes verificables, sensibilidad social compatible con el género académico y una invitación abierta a continuar la conversación científica.

© 2025 Derecho internacional de la construcción