

Derecho Internacional de la Construcción

Monografía académica



Autor: Dmitry Semenovich Belkin
(ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-1532-1958>)

Profesor de Derecho Internacional,
Academia Eslava-Griega-Latina,
Moscú, Federación de Rusia. Correo
electrónico: dmitryb81@gmail.com

DOI: 10.64457/icl.es.ch20

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

Cita recomendada: Dmitry Semenovich Belkin. *Infraestructura global y gobernanza contractual: Un estudio socio-institucional sobre la armonización jurídica en proyectos constructivos transnacionales*. En: *Derecho Internacional de la Construcción*. Moscú: Academia Eslava-Griega-Latina, 2025. 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 intervinientes. 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, disrupciones 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. (Remezko, 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.

Derecho internacional económico y cooperación jurídico-internacional en determinados ámbitos de la actividad económica.

Los principales resultados de investigacion se han publicado en el siguiente articulo 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. Remezko, A. A. (2007). Fundamentos teórico-metodológicos de la seguridad económica. *Natsionalnye interesy: priority 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 vneshneekonomicheskii 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). *Akademiya pedagogicheskikh idei Novatsiya. Seriya: Studencheskii nauchnyi vestnik*, (4), 168–173.

