

Resolución de controversias contractuales en el CIADI:

Lecciones aprendidas de la experiencia de Perú

Ricardo Ampuero Llerena*

Introducción [\[arriba\]](#)

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones ("CIADI" o el "Centro") presta servicios de apoyo a la solución de diferencias que surjan de una inversión, generalmente derivadas de la alegada violación de tratados internacionales de inversión. Además de la inclusión de cláusulas que prevén que las controversias se resuelvan mediante arbitraje en el CIADI en tratados bilaterales de inversión o tratados multilaterales de inversión ("TBI" y "TMI", respectivamente), los Estados también pueden dar su consentimiento para resolver una determinada controversia en el CIADI en contratos con inversionistas extranjeros.

Aunque las controversias basadas en contratos no son del todo infrecuentes en el CIADI, sólo representan una pequeña parte de los nuevos casos registrados por el Centro cada año. Los Estados receptores de inversión no suelen optar por recurrir al arbitraje en el CIADI en un contexto comercial, prefiriendo normalmente pactar solucionar las controversias que pueden derivarse de la ejecución de un contrato de inversión en otros foros.

A principios de la década de 1990, Perú decidió desarrollar una política para atraer inversión extranjera directa ("IED"). Como parte de un grupo más amplio de medidas, que incluyó la firma de TBIs y acuerdos de promoción comercial con capítulos de inversión, como los Tratados de Libre Comercio ("TLCs"), Perú comenzó a incluir cláusulas CIADI en algunos de sus contratos de inversión, previendo la resolución de disputas contractuales en el Centro. Como resultado de estas iniciativas, Perú ha adquirido una amplia experiencia en la defensa de controversias internacionales en materia de inversión ante el CIADI y sigue participando en un elevado número de casos en este foro.

Es importante señalar que el número de casos de arbitraje en los que está implicado Perú en el CIADI^[1] no está vinculado a la introducción de una medida o grupo de medidas estatales específicas (como es el caso de Argentina o de España, por ejemplo). Más bien, los casos presentados contra Perú surgen en diferentes sectores económicos y cada controversia tiene características únicas.

Si bien existen muchos elementos para tener en cuenta al analizar la participación de Perú en los procedimientos de arbitraje del CIADI, considero que a menudo se pasa por alto un aspecto específico. Se trata del impacto de la política establecida por el Estado de incluir una cláusula CIADI en sus contratos de inversión, incluyendo contratos de concesión, proyectos de asociación público-privada y acuerdos de estabilidad jurídica.

Este artículo examinará las consecuencias, tanto positivas como negativas, que se han generado como resultado de la inclusión por parte de Perú de cláusulas CIADI en sus contratos de inversión, tales como: un aumento en el número de casos CIADI que involucran a Perú, un aumento en el número de procedimientos paralelos, cláusulas patológicas más frecuentes, mayor exposición de la reputación del Estado como un destino atractivo para la inversión extranjera, así como también mayor seguridad a los inversionistas, un respaldo a la bancabilidad de ciertos proyectos e incluso un equilibrio inusual en el uso del sistema de solución de controversias Inversionista-Estado, ya que ha permitido al Estado presentar demandas y reconveniones contra inversionistas, lo que a su vez ha tenido un impacto en el resultado de los procesos en el Centro en los que Perú ha participado.

Este artículo también incluirá algunas recomendaciones que los Estados receptores de inversión pueden tener en cuenta al momento de decidir si deben incluir o no cláusulas CIADI en un contrato de inversión.

Controversias contractuales en el Centro a la luz del art. 25 del Convenio del CIADI [\[arriba\]](#)

Tal y como se establece en el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados ("Convenio del CIADI"), la finalidad del Centro es proporcionar facilidades para la conciliación y el arbitraje de diferencias relativas a inversiones entre Estados Contratantes y nacionales de otros Estados Contratantes.

Para que una controversia se encuentre dentro de la jurisdicción del Centro, debe cumplir los requisitos establecidos en el art. 25 del Convenio del CIADI. Es decir, debe tratarse de una "diferencia de naturaleza jurídica que surja directamente de una inversión"[2]. Debe tratarse de una diferencia entre un Estado Contratante (o cualquier subdivisión política u organismo de un Estado Contratante designado en el Centro por dicho Estado) y un nacional de otro Estado Contratante. Por último, ambas partes en la diferencia deben haber consentido por escrito en someterla al Centro. Una vez otorgado, dicho consentimiento no podrá ser retirado unilateralmente.

La base del consentimiento invocado para establecer la jurisdicción del CIADI suele pertenecer a una de tres categorías[3]. La primera y, por mucho, la base más común de consentimiento son los tratados internacionales. Puede tratarse de un TBI o de otro tipo de instrumentos internacionales, como los TLCs. La segunda base de consentimiento más invocada es la que se incluye en los contratos de inversión firmados entre un inversionista y el Estado receptor de inversión. Por último, existe un porcentaje menor de casos en los que los Estados han dado su consentimiento para resolver una controversia en el CIADI en una ley de inversiones del Estado receptor[4].

El número de controversias contractuales en el CIADI

El Convenio del CIADI entró en vigor el 14 de octubre de 1966, tras ser ratificado por los primeros 20 Estados. Desde entonces, 158 Estados signatarios han ratificado el Convenio. Aunque el primer Tratado Bilateral de Inversión que incluyó una cláusula del CIADI fue firmado por Indonesia y los Países Bajos dos años más tarde, en 1968, el CIADI no registró su primer caso hasta 1972: Holiday Inns S.A. y otros contra Marruecos (Caso CIADI N° ARB/72/1).

El reporte estadístico histórico del CIADI muestra que desde 1972, cuando se registró el primer caso, hasta 1996 no se registraron más de cuatro casos nuevos al año, y que en muchos años no se registró ningún caso nuevo. Sin embargo, desde 1997 el número de nuevos casos en el CIADI ha aumentado de forma constante, con 66 nuevos casos registrados en 2021, el mayor número registrado en un solo año desde la entrada en vigor del Convenio del CIADI.

Es interesante señalar que, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo - UNCTAD[5], el número de Tratados Bilaterales de Inversión y de tratados con disposiciones en materia de inversión (como los TLCs) firmados en el mundo empezó a mostrar un fuerte aumento en 1989, llegando a su pico con más de 200 de estos instrumentos firmados en 1996. Aunque el número de nuevos tratados firmados comenzó a descender lentamente en los años siguientes a ese pico en la segunda mitad de la década de los 90, cabe señalar una correlación entre la entrada en vigor de los TBI y, unos años más tarde, el aumento del número de nuevos casos en el CIADI. Esto es coherente con el hecho de que la base más común de consentimiento para los casos registrados en el Centro son los tratados internacionales de inversión, como se ha explicado anteriormente.

El porcentaje de casos que usan como base del consentimiento para acudir al CIADI un contrato de inversión, que es alrededor de 15% de los casos registrados desde 1966, parece indicar que los inversores y los Estados receptores suelen recurrir a otros foros de resolución de litigios para las disputas derivadas de los contratos de inversión.

En la práctica, la inclusión de cláusulas del CIADI en los contratos de inversión es poco frecuente. Algunos países han tratado de limitar su exposición a reclamaciones estableciendo normas que prohíben expresamente la inclusión de cláusulas del CIADI en cualquier tipo de contrato[6]. En general, el CIADI se percibe como un Centro que sólo se ocupa de las controversias derivadas del alegado incumplimiento de un tratado internacional de inversión. Incluso, algunos actores expuestos al riesgo soberano podrían incluso no ser conscientes de que la inclusión de una cláusula del CIADI en sus contratos de inversión es una posibilidad[7].

La estadística citada, la reticencia general de los Estados a permitir la inclusión de cláusulas CIADI en sus contratos con inversionistas extranjeros y el desconocimiento de esta práctica por parte de potenciales usuarios del arbitraje del CIADI ponen de manifiesto el carácter singular de la política adoptada por Perú en este respecto. Así pues, la experiencia peruana puede ser útil para analizar lo que significa para un Estado adoptar este tipo de cláusulas en sus contratos y qué medidas pueden establecerse para maximizar la utilidad de esta práctica evitando al mismo tiempo cualquier consecuencia no deseada.

La política del Perú en materia de inclusión de cláusulas CIADI en contratos de inversión [\[arriba\]](#)

Tras una severa crisis económica y una inflación galopante en los años ochenta, Perú tomó varias medidas para estabilizar su economía e insertarse en el mercado mundial. La estrategia de Perú consistía en aprovechar los sectores económicos del país con un alto potencial de desarrollo, sus recursos naturales y una posición geográfica estratégica en Sudamérica, entre otros, para aumentar su participación en el flujo mundial de capitales y lograr un desarrollo sostenible. Una parte importante de los esfuerzos de Perú para alcanzar estos objetivos consistió en el desarrollo de una política de atracción de inversión extranjera directa.

Perú incrementó su participación en acuerdos comerciales internacionales, con el objetivo de consolidar mercados para los productos peruanos y desarrollar una oferta exportable competitiva, y a su vez incrementar el empleo.

Para lograr su objetivo de aumentar significativamente la IED en el país, Perú tomó medidas para ofrecer a los inversores un clima económico y político atractivo y estable, mediante la creación de un marco jurídico claro. Perú también firmó TBIs y ratificó TLCs con capítulos sobre protección de las inversiones. Según la agencia de promoción de la inversión en el Perú - Proinversión[8], desde 1993 hasta la fecha, Perú ha firmado 37 acuerdos internacionales de inversión.

Además de la amplia red de tratados de inversión que Perú ha firmado, el país también ha suscrito contratos de inversión, en los que ofrece cláusulas de resolución de disputas que prevén diferentes foros de resolución de disputas, dependiendo de las características de una determinada disputa contractual, incluyendo la posibilidad de iniciar un proceso de arbitraje administrado por el CIADI.

Un ejemplo de contratos en los que se incluyen estas cláusulas de resolución de conflictos son los asignados a Proinversión[9]. El Decreto Legislativo N° 1362 establece que los proyectos que cumplan con ciertos criterios (relativos al costo y características de la inversión), tales como iniciativas privadas autofinanciadas o iniciativas privadas

cofinanciadas, serán asignados a Proinversión para el diseño y estructuración del proyecto y para llevar a cabo el proceso de licitación correspondiente.

Cuando surge una controversia en relación con uno de estos contratos, y esta situación ha sido notificada formalmente, las partes deben mantener primero negociaciones directas para intentar encontrar una solución amistosa a la disputa[10]. Durante este periodo, el litigio típicamente debe calificarse como controversia técnica o como controversia no técnica. En caso de que las partes no puedan llegar a un acuerdo sobre la naturaleza de la disputa o si tiene elementos tanto de controversia técnica como no técnica, debe considerarse entonces como una controversia no técnica.

Todas las controversias técnicas que las partes no puedan resolver en el periodo de negociaciones directas deben resolverse mediante un proceso de arbitraje *ex aequo et bono* o mediante un proceso de determinación de un experto. También suele exigirse que los árbitros a ser designados en este supuesto tengan una amplia experiencia técnica en la materia objeto del litigio.

Para las controversias no técnicas que las partes no puedan resolver en el periodo de negociaciones directas, los contratos prevén un arbitraje nacional o internacional, en función de la cuantía del litigio. El umbral ha variado con el tiempo, pero en los últimos años se ha fijado por lo general en 30.000.000,00 USD. Si la disputa es por un monto inferior a ese umbral, las partes deben resolverla mediante un procedimiento de arbitraje nacional, generalmente administrado por un centro de arbitraje peruano. Sin embargo, si la cuantía en litigio es igual o superior al umbral (o si las partes no son capaces de llegar a un acuerdo sobre la cuantía total en disputa), entonces las partes usualmente deben resolverlo a través de un procedimiento de arbitraje internacional administrado por el CIADI.

El umbral utilizado en este tipo de contratos toma en cuenta que el arbitraje en CIADI puede ser costoso para las partes. Los costos en este tipo de procedimientos podrían promediar entre US\$ 5.000.000,00 y US\$ 6.000.000,00[11]. Esta disposición reconoce que no tendría sentido que las partes gastaran colectivamente (en costos administrativos, honorarios del Tribunal y gastos legales), más que o cerca del monto en disputa. El objetivo del umbral es, por lo tanto, utilizar el arbitraje del CIADI únicamente para reclamos que justifiquen bajo un análisis costo beneficio acudir a este foro.

Es importante resaltar que las cláusulas CIADI se han incluido en contratos de los proyectos que se han asignado a Proinversión, en muchas instancias independientemente del sector económico, el tamaño de la inversión o el tipo de proyecto que se vaya a desarrollar.

También se han incluido cláusulas CIADI en contratos de estabilidad y en contratos de garantía, que tienen una naturaleza diferente que, a su vez, podría hacerlos más adecuados para este tipo de foro. Esta cuestión se abordará más adelante.

Consecuencias de la política del Perú en materia de inclusión de cláusulas CIADI en contratos de inversión [\[arriba\]](#)

Una consecuencia natural del éxito de un país en el objetivo de aumentar la interacción comercial con sus socios económicos y atraer flujos de inversión es el aumento de la posibilidad de enfrentarse a reclamaciones por parte de inversionistas que se relacionan comercialmente con ese país.

El uso frecuente del Perú de cláusulas de arbitraje del CIADI en diferentes contratos ha generado algunas ventajas, así como algunas consecuencias no deseadas, que se analizarán a continuación:

Aumento del número de casos contra el Estado

Perú ha participado en 43 arbitrajes internacionales de inversión en CIADI, de los cuales 19 han terminado a abril de 2023. Esto pone al Perú como uno de los países que más casos registran en el CIADI. Particularmente, entre el 2020 y el 2022 el Perú figuró como uno de los países más demandados en esos años, de acuerdo con la información estadística que el CIADI publica cada seis meses.

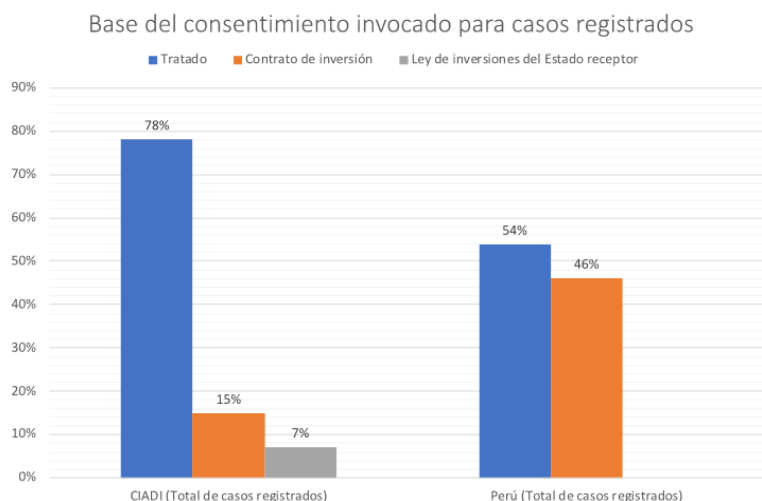
Existen también varios casos adicionales que no se consideran aquí porque fueron sometidos a otros foros, fueron resueltos mediante un acuerdo para poner fin a la controversia o no avanzaron a la etapa de arbitraje por diversos motivos.

De los arbitrajes internacionales de inversión concluidos que involucran a Perú, aproximadamente el 53% de los casos se basaron en tratados y el 47% de los casos se basaron en contratos o se iniciaron invocando la cláusula de solución de controversias tanto de un tratado como de un contrato.

De los arbitrajes internacionales de inversión en curso en el CIADI, podemos observar cifras muy similares. Aproximadamente el 54% de los casos se iniciaron invocando la cláusula de solución de controversias incluida en tratados y el 46% se iniciaron invocando la cláusula de resolución de disputas incluida en contratos o se iniciaron invocando un tratado y un contrato.

Para entender el impacto de la política implementada por el Perú es útil comparar las estadísticas del CIADI con respecto al porcentaje de casos contractuales presentados contra Estados en general en el CIADI, con los casos contractuales presentados específicamente contra Perú.

El siguiente gráfico compara la base del consentimiento invocado para establecer la jurisdicción en los casos del CIADI en general, y en los casos contra Perú[12]:



Esta información sugiere que la inclusión de cláusulas del CIADI en contratos de inversión puede ser parte de la razón por la que Perú ha encabezado la lista de Estados que más veces han aparecido como Demandados en nuevos casos registrados en los últimos años.

Aunque es verdad que el mayor número de casos presentados contra Perú comparativamente no se explica únicamente en base a la inclusión por parte del Estado de cláusulas CIADI en contratos de inversión, es importante recordar que mientras que los Estados suelen tener a su disposición varias medidas y acciones a las que pueden recurrir

ante el incumplimiento de una obligación, antes de plantearse la posibilidad de iniciar un arbitraje (por ejemplo, imponer multas o sanciones administrativas), no ocurre lo mismo con un inversionista. Típicamente, el único recurso al que puede acudir un inversionista frente a un incumplimiento es, precisamente, gatillar la cláusula de solución de controversias que resulte aplicable.

La información disponible en la página web del CIADI muestra que mientras Perú ha participado o participa en un total de 19 casos en los que se ha invocado como base de consentimiento un contrato, los países que más cerca siguen sus pasos tienen un número significativamente menor de este tipo de controversias: Ecuador tiene 9 casos contractuales, Bangladesh tiene 7 casos contractuales y Camerún, Gambia y Guinea tienen 5 casos contractuales cada uno. Sólo los casos de Perú representan casi el 13% de todos los casos registrados en la historia del CIADI invocando como base de consentimiento un contrato.

Por lo tanto, cuando un país incluye una cláusula CIADI en sus contratos de inversión, como ha hecho Perú, esto puede facilitar y alentar la posibilidad de que inversionistas presenten demandas contra el Estado en ese foro.

Impacto en la reputación del país

Es importante recordar que los casos del CIADI se hacen públicos y tienen un mayor escrutinio de parte de la opinión pública y la prensa (a diferencia de los casos contractuales resueltos en otros foros), lo que significa que la exposición pública de un país como Perú (que adoptó como política la inserción de cláusulas del CIADI en sus contratos de inversión) es necesariamente mayor, con consecuencias potencialmente más perjudiciales para su reputación que para otros Estados que mantienen los mismos tipos de litigios privados.

El CIADI es un foro que se utiliza principalmente para las controversias derivadas de una alegada violación de un tratado de inversión, como los TBIs y los TLCs. Estos instrumentos regulan las protecciones concedidas por los Estados a los inversionistas extranjeros que cumplan con las condiciones jurisdiccionales pertinentes.

Estas protecciones se aplican a las acciones adoptadas por un Estado, incluidas las acciones adoptadas por entidades a nivel de gobierno central, regional o local. No hay excepción ni distinción, a este respecto, de la rama del gobierno cuyas acciones u omisiones se alegan como infracción de un estándar de protección contenido en un tratado. Las medidas cuestionadas pueden proceder del poder ejecutivo, legislativo o incluso judicial.

Si se determina que un Estado ha vulnerado las protecciones que otorga un tratado, será responsable bajo derecho internacional y un tribunal de arbitraje podría condenarlo a indemnizar al inversionista por los daños y perjuicios que le haya causado.

Las protecciones que otorgan los tratados de inversión suelen incluir estándares de protección como trato justo y equitativo, protección y seguridad plenas, trato nacional, nación más favorecida y protección frente a la expropiación sin indemnización adecuada. Los casos de arbitraje de inversión basados en tratados son, por tanto, procedimientos en los que los tribunales arbitrales determinan si un Estado ha cambiado fundamentalmente sus leyes violando las expectativas legítimas del inversionista, si ha incumplido representaciones específicas hechas a un inversionista, si ha violado garantías procesales, si hubo falta de transparencia en los actos de gobierno o en los procedimientos legales, si el Estado ha discriminado entre inversionistas sin tener una base objetiva o razonable para hacerlo, si ha expropiado una inversión sin compensación, y si las acciones del Estado pueden calificarse generalmente de arbitrarias, desproporcionadas o inconsistentes.

Debido a la naturaleza y la importancia de las normas de protección de inversiones contenidas en este tipo de tratados, un gran número de casos contra un país en el CIADI se considerará a menudo como un indicador de la falta de estabilidad o seguridad en ese país, lo que puede hacerlo poco atractivo para las inversiones extranjeras, con posibles consecuencias sobre el flujo de inversiones hacia el país en cuestión.

También es importante considerar cómo la mayor publicidad y escrutinio de los nuevos casos en el CIADI y sus laudos finales también pueden afectar a la reputación del país como Estado que respeta las inversiones. Es innegable que en el arbitraje de inversión confluyen intereses públicos y privados. Dado que este tipo de casos gira en torno a la legalidad de las acciones y omisiones de un Estado, a veces en ámbitos sensibles como la protección del medio ambiente, medidas vinculadas a la salud y en general medidas que se basan en el interés público, la forma en que se resuelven estas disputas tiene una repercusión en la comunidad internacional.

Esta es una de las principales razones por las que la transparencia ha estado en el centro de los debates cuando se han presentado críticas al Sistema de Solución de Controversias Inversionista-Estado. Es, sin duda, positivo que estas decisiones se hagan públicas teniendo en cuenta la rendición de cuentas y la buena gobernanza.

Las regulaciones relativas a la transparencia en el arbitraje de inversiones han sido fundamentales para establecer líneas claras de interpretación de las protecciones otorgadas en los tratados de inversión y han permitido a los actores del sistema, incluyendo tanto a los Estados como a los inversionistas, comprender los criterios aplicados en casos anteriores relativos a aspectos comunes a este tipo de procedimientos. Algunos TBIs y TLCs modernos incluyen regulaciones específicas en materia de transparencia, contemplando en algunos casos la publicación contemporánea de documentos del procedimiento arbitral, incluyendo órdenes procesales, memoriales de las partes y, por supuesto, el propio laudo.

En contraste con esto, los centros de arbitraje que se ocupan exclusiva o principalmente de casos de arbitraje comercial, aunque han mostrado iniciativas importantes relacionadas a la transparencia, mantienen todavía diversas reglas para garantizar la confidencialidad del arbitraje, dado que esto se cita a menudo como una de las ventajas de recurrir al arbitraje en lugar de a los tribunales locales. Algunos centros, como la Cámara de Comercio Internacional, han modificado su reglamento estableciendo un conjunto diferente de normas aplicables, incluidas las normas sobre transparencia, para los casos en los que un Estado o una entidad estatal es parte.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, una oleada de casos basados en contratos en el CIADI, que normalmente podrían ser administrados confidencialmente por centros que se ocupan exclusiva o mayoritariamente de casos de arbitraje comercial, podría poner en riesgo la reputación de un Estado como destino atractivo para la IED, incluso si los casos en cuestión no implican el alegado incumplimiento de las normas de protección de las inversiones.

Dado que estos casos se basarían en contratos, en principio no se debatirían las expectativas legítimas, la falta de transparencia de los actos gubernamentales o los procedimientos judiciales, la discriminación, la expropiación sin indemnización o medidas que puedan calificarse de arbitrarias, desproporcionadas o inconsistentes con arreglo al derecho internacional. Más bien, el debate se centraría probablemente en el alcance de los derechos y obligaciones contractuales de las partes. Existe una amplia doctrina y jurisprudencia sobre las diferencias que entrañan las reclamaciones bajo tratado y las reclamaciones bajo contrato. Sin embargo, casi nunca se hace esta distinción cuando salen a la luz informes sobre estos casos y el impacto en la reputación de un Estado, al final, es virtualmente el mismo.

Las controversias contractuales son frecuentes, por ejemplo, en los contratos de construcción complejos, ya que a menudo implican cuestiones técnicas en las que las partes pueden discrepar. Esto, por sí mismo, no es necesariamente señal de una mala actuación del Estado anfitrión, de una actitud hostil hacia la inversión extranjera o de un comportamiento arbitrario, incoherente o discriminatorio. Se trata simplemente de una discrepancia en la interpretación de determinadas cláusulas contractuales. Sin embargo, dado que la controversia sería administrada por un Centro generalmente percibido como reservado para discutir sobre normas de protección de las inversiones, esto podría perjudicar inadvertidamente una política de atracción de IED y la reputación del país para lograr ese objetivo.

Existen, sin embargo, dos tipos específicos de contratos regulados en la legislación peruana cuya finalidad y naturaleza podrían hacerlos en general más adecuados para un arbitraje en el CIADI. Se trata de los contratos de estabilidad jurídica, también conocidos como "contrato-ley" y los contratos de garantía.

El art. 62 de la Constitución peruana establece que a través de los contratos de estabilidad jurídica el Estado puede otorgar garantías y seguridades que no pueden ser modificadas por ley. Si bien este instrumento fue creado originalmente con fines de seguridad tributaria, posteriormente se amplió su alcance. Su inclusión en la Constitución reafirma que este instrumento puede ser aplicado a una variedad de sectores económicos y puede ser utilizado para proporcionar a un inversionista diferentes tipos de garantías y compromisos que serán garantizados a nivel constitucional.

Con el mismo objetivo, los contratos de garantía son instrumentos que suelen firmarse vinculados a un proyecto específico. Este contrato garantiza las declaraciones, seguridades y obligaciones contraídas por el Estado en el acuerdo subyacente, como un contrato de concesión, así como una garantía de que el correspondiente proceso de licitación se llevó a cabo de acuerdo con los términos de referencia y la legislación aplicable.

Los contratos de estabilidad jurídica y los contratos de garantía tienen elementos que podrían compararse, hasta cierto punto, con los tratados de protección de inversiones. El objetivo es ofrecer garantías de que los actos soberanos no socavarán las protecciones concedidas a un inversionista.

Un contrato de estabilidad jurídica que protege un régimen tributario, por ejemplo, podría proteger potencialmente a un inversionista no sólo frente a modificaciones de las leyes pertinentes por parte del Congreso, sino también frente a la creación de nuevos impuestos por parte de un gobierno local. Estos acuerdos, dependiendo de su redacción específica, podrían en teoría proteger a un inversionista frente a actos arbitrarios, desproporcionados o inconsistentes del Estado y, por lo tanto, estarían más cerca de lo que se espera que se discuta en el CIADI, convirtiéndolos en un instrumento más adecuado para la inclusión de una cláusula de este tipo, sujeto al debido análisis caso por caso.

Mayor posibilidad de procedimientos paralelos

Si un Estado que cuenta con una amplia red de tratados de inversión, como es el caso de Perú, también incluye cláusulas CIADI en los contratos de inversión, se crea la posibilidad de que se desarrollen casos paralelos basados en contratos y en tratados, relacionados con la misma disputa subyacente, lo que se traduce en una mayor presión sobre la defensa del Estado.

A modo de ejemplo, el Estado podría encontrarse en una situación en la que una empresa vehículo que firmó el contrato de inversión, como puede ser un contrato de concesión, presenta una demanda basada en la cláusula de resolución de controversias incluida en dicho contrato. Por su parte, los accionistas de la empresa podrían presentar una demanda

de arbitraje paralela basada en los mismos hechos, pero invocando la cláusula de resolución de controversias del TBI o TLC pertinente.

Los procedimientos paralelos pueden tener un impacto en la coherencia, consistencia y previsibilidad de los casos inversionista-Estado, ya que potencialmente pueden generar resultados diferentes y contradictorios. La posibilidad de tener procedimientos paralelos también genera el riesgo de que los demandantes reciban una doble compensación por las mismas acciones u omisiones del Estado. Además, también podría repercutir negativamente en el coste y la duración de los procedimientos.

Los tratados modernos han abordado esta cuestión mediante la inclusión de una cláusula de "no U-turn", que establece, esencialmente, que una vez que los demandantes han activado la cláusula de resolución de controversias de un tratado, deben renunciar a cualquier derecho a iniciar o continuar cualquier otro procedimiento de resolución de controversias con respecto a la medida que es impugnada en el arbitraje.

Otra forma en que los tratados abordan la cuestión de los procedimientos paralelos es mediante la inclusión de una cláusula de *fork on the road*, que normalmente exigiría a un inversionista elegir irrevocablemente entre recurrir a los tribunales nacionales o presentar su reclamación en un arbitraje en virtud del tratado pertinente.

Sin embargo, no todos los tratados, en particular los de primera generación, incluyen tales disposiciones, lo que significa que el riesgo de tener procedimientos paralelos sigue siendo un problema para los Estados, especialmente para aquellos con una red de tratados de inversión de larga data. Este riesgo es especialmente relevante en el caso de Perú, ya que los inversionistas pueden tener múltiples vías para presentar sus reclamaciones.

Además, dado que los TBI y los TLC generalmente prevén un arbitraje administrado por el CIADI, los inversionistas pueden tratar de argumentar que, al presentar también demandas contractuales ante el CIADI en virtud de su contrato de inversión, por ejemplo, en un mismo procedimiento de arbitraje, no estarían sujetos a las limitaciones mencionadas anteriormente, cuyo objetivo es evitar que el mismo asunto sea considerado dos veces.

Además de la presión que estos procedimientos ejercen sobre el Estado demandado, existe un riesgo más general de que resultados contradictorios en procedimientos paralelos acaben socavando la legitimidad del proceso arbitral. En el caso de los contratos de estabilidad jurídica, las diferencias entre un arbitraje basado en un contrato y un arbitraje basado en un tratado podrían ser más difíciles de detectar, lo que hace que la perspectiva de resultados contradictorios sea mucho más problemática.

Mayor posibilidad de cláusulas patológicas

La inclusión de una cláusula CIADI en los contratos de inversión como norma, sin un análisis previo de las características del proyecto de inversión, crea el riesgo de que dicha cláusula se convierta en redundante o patológica.

Como se ha explicado anteriormente, el art. 25 del Convenio del CIADI establece las condiciones necesarias para que una determinada diferencia pueda someterse a la jurisdicción del Centro, es decir, que la diferencia jurídica surja directamente de una inversión, que sea entre un Estado Contratante y un nacional de otro Estado Contratante y que ambas partes en la diferencia hayan consentido por escrito en someterla al Centro.

Los contratos de inversión, sin embargo, se firman normalmente con una empresa establecida por el inversionista extranjero en el Estado anfitrión. Esto suele deberse a que las leyes del Estado anfitrión así lo exigen, de modo que el contrato pueda firmarse con

una empresa establecida en el mismo país en el que se va a desarrollar el proyecto o ejecutar el contrato. Aunque el contrato de inversión prevea la resolución de controversias en el CIADI, para poder presentar su demanda, un inversionista en este caso tendría que demostrar que, debido a que se encuentra sujeto a control extranjero y existe un acuerdo en ese sentido, califica como "nacional de otro Estado contratante" de conformidad con las disposiciones del Convenio[13]. Si, por ejemplo, la persona que ejerce el control es nacional de un Estado que no es parte contratante del Convenio del CIADI, la cláusula de arbitraje del contrato de inversión podría resultar inutilizable.

Este ha sido el caso, por ejemplo, de los contratos firmados por Perú con empresas peruanas controladas por nacionales brasileños. Aunque esos contratos contenían una cláusula CIADI y a pesar de que el Estado anfitrión aceptó tratar a la empresa peruana como "nacional de otro Estado contratante" por estar sujeta a control extranjero, existe al menos un precedente en el que el CIADI no registró el caso correspondiente porque Brasil no es un Estado Contratante del Convenio del CIADI.

Este tipo de patologías en las cláusulas de arbitraje son más probables en los contratos redactados con fines de promoción de las inversiones, ya que a menudo se elaboran antes de que tengan lugar los correspondientes procesos de licitación y, por tanto, antes incluso de que se conozca la nacionalidad del inversionista que eventualmente obtendrá la buena pro.

Algunos contratos de inversión ofrecen a los inversionistas que se encuentran en esta situación algunas alternativas, al incluir la posibilidad de recurrir a un arbitraje *ad hoc* con arreglo a las Reglas de Arbitraje de la Comisión de la Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional, CNUDMI, en caso de que el CIADI no registre el caso. Si bien este tipo de alternativa puede suponer una solución para los inversores que deseen iniciar un arbitraje, la redacción de dichas cláusulas no siempre es clara, en particular en lo que respecta a si las partes deben someter la controversia al CIADI y esperar una respuesta negativa como requisito previo o si pueden proceder directamente a la alternativa cuando se pone de manifiesto que no cumplirían los requisitos jurisdiccionales del art. 25 del Convenio del CIADI.

En el caso de Perú, debido a que la inclusión de cláusulas CIADI en los contratos de inversión ha sido la regla en los proyectos asignados a Proinversión, también se han dado múltiples situaciones en las que subdivisiones políticas o agencias estatales siguen el modelo de contrato de este organismo e incluyen una cláusula del CIADI en contratos que no se refieren a una inversión o para los que requieren, y carecen, de la aprobación del Estado, de conformidad con lo dispuesto en el art. 25(3) del Convenio del CIADI. La única agencia para la que Perú ha notificado al CIADI que no se requiere dicha aprobación es una empresa estatal que se ocupa de los contratos de concesión de hidrocarburos llamada Perupetro S.A.

Posibilidad de que el Estado presente demandas y reconveniciones

Si bien, como se ha visto anteriormente, la inclusión de cláusulas CIADI en los contratos de inversión de un Estado puede tener una serie de consecuencias potencialmente negativas, esta práctica también puede presentar aspectos positivos. Por ejemplo, la inclusión de cláusulas CIADI en los contratos de inversión también ha tenido el efecto de permitir al Estado presentar demandas y reconveniciones en este foro, ya que los contratos de inversión regulan derechos y obligaciones tanto para el Estado como para el inversionista, proporcionando así cierto equilibrio al sistema de solución de controversias inversionista-Estado, que a menudo es criticado por estar alegadamente sesgada a favor de los inversionistas.

En la práctica, los antecedentes de Perú en controversias internacionales de inversión parecen respaldar el hecho de que el Estado se benefició de su participación más activa en los procedimientos. De los 19 arbitrajes internacionales de inversión en CIADI concluidos en los que Perú ha participado hasta la fecha, 15 de ellos han concluido con un resultado positivo para Perú. Esto incluye casos que fueron desestimados sobre jurisdicción, casos en los que las demandas fueron rechazadas sobre el fondo, casos que han sido resueltos a través de acuerdos negociados y casos que fueron descontinuados sin encontrar responsabilidad por parte del Estado receptor.

Perú ha recibido decisiones a su favor, incluyendo penalidades contractuales, pago de regalías mal calculadas y reembolso de costos, por algo más de US\$ 120 millones. Cabe destacar que alrededor del 90% del monto al que han sido condenados los inversionistas provienen de reclamos contractuales del Estado, mientras que el resto corresponde a reembolso de gastos.

Sólo en 4 casos se ha condenado a Perú a pagar una indemnización a favor de un inversionista. Sin embargo, debe considerarse que en uno de estos casos el monto fue menor a la mitad del monto originalmente reclamado y en los otros tres, montos cercanos al 5% del reclamo original. De los aproximadamente US\$ 51 mil millones que el Estado afrontaba como contingencia en esos casos finalizados, sólo se han reconocido aproximadamente US\$ 75 millones a favor de los inversionistas, sin considerar intereses.

Esto significa que Perú sólo ha sido condenado a pagar menos del 0,1% de las demandas a las que se ha enfrentado en el CIADI y ha recibido decisiones a su favor por un total mayor a los montos a los que ha sido condenado a pagar como indemnización.

La política de Perú también permitió que el propio Estado presentara una demanda ante el CIADI en el caso *República del Perú c. Caravelí Cotaruse Transmisora de Energía S.A.C.* (Caso CIADI N° ARB/13/24)[14], en el que Perú presentó una demanda contractual contra el inversionista por la falta de pago de determinadas penalidades contractuales. Esto convirtió al Perú en el primer Estado latinoamericano en aparecer como demandante ante el CIADI.

Este historial es poco frecuente en un sistema diseñado para que los Estados actúen como demandados, pero podría atribuirse, entre otras cosas, a la política de Perú de incluir una cláusula CIADI en la mayoría de sus contratos de inversión.

Si bien es cierto que el art. 46 del Convenio del CIADI regula la posibilidad de presentar demandas reconventionales si están comprendidas en el ámbito del consentimiento de las partes y son competencia del Centro, y que muchos tratados modernos también incluyen esta posibilidad, es evidente -como regla general- que dichas demandas reconventionales son más fáciles de presentar para los Estados en el contexto de una reclamación derivada de un contrato de inversión, lo que contribuye en cierta medida a proporcionar un sistema más equilibrado.

Seguridad para los inversionistas

Existe cierto debate sobre si la inclusión de cláusulas CIADI en instrumentos de protección de inversiones ha promovido, en sí misma, el flujo de inversiones hacia el país anfitrión en cuestión. A pesar de esa discusión, está bien establecido que las características únicas del Convenio del CIADI son atractivas para los inversionistas.

Cuando un acuerdo para arbitrar en el CIADI se incluye en un contrato (en lugar de en un tratado internacional o en la legislación sobre inversiones de un Estado), se puede generar más confianza en los inversionistas. Si bien es cierto que, en virtud del Convenio, los

Estados no pueden retirar unilateralmente el consentimiento una vez otorgado, sí están facultados para denunciar tratados y revocar leyes.

Esto significa que, a pesar de las cláusulas de extinción y otros mecanismos existentes para limitar los efectos negativos de tales prácticas, sigue existiendo el riesgo de que un país opte por dar un giro a su política de atracción de IED que provoque el retiro de garantías a los inversionistas. Este no sería el caso de los contratos de inversión. Aunque se produjera tal cambio de política, los Estados seguirán vinculados por el acuerdo que han firmado directamente con el inversionista.

El Convenio del CIADI también prevé un proceso de anulación autónomo (en lugar de recurrir a los tribunales nacionales) y el reconocimiento de los laudos sin necesidad de pasar por el proceso descrito en otros instrumentos como la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras de Nueva York. Estas características adicionales también proporcionan seguridad a los inversionistas. La seguridad que ofrece el Convenio del CIADI también puede influir en la bancabilidad de un determinado proyecto y facilitar a los inversionistas la obtención de los fondos necesarios para desarrollar la inversión, dependiendo de las características del proyecto y de si es necesario recurrir a financiamiento internacional.

Recomendaciones para la inclusión de una cláusula CIADI en un contrato de inversión [\[arriba\]](#)

A partir de las circunstancias expuestas en este artículo, existen algunos lineamientos a los que los Estados podrían recurrir cuando se enfrentan a la decisión de incluir una cláusula CIADI en un contrato de inversión.

En primer lugar, la inclusión de una cláusula CIADI no debería ser automática, sino más bien una decisión que debe justificarse dadas las circunstancias de una inversión concreta. Teniendo en cuenta las particularidades de un procedimiento arbitral en el CIADI, que difieren de las de otros centros de arbitraje, es importante evitar una regla general amplia que obligue a incluir una cláusula CIADI en todos los contratos de inversión. Más bien, es necesario considerar las características del proyecto o inversión y el tipo de controversias que puedan surgir de su ejecución para determinar el mecanismo de solución de controversias más adecuado. Esto aportará previsibilidad a ambas partes y evitará patologías que puedan impedir una resolución eficaz de las reclamaciones.

Lo ideal sería que los Estados dispongan que la entidad o el organismo encargado de coordinar la defensa del Estado en las disputas internacionales sobre inversiones aprobara expresamente, o al menos tenga la posibilidad de opinar, sobre la inclusión de una cláusula CIADI en un contrato de inversión.

Esto presentaría dos ventajas. Por un lado, permite que un organismo especializado y con experiencia examine la cláusula de resolución de disputas asegurándose de que es adecuada, aborde y regule todas las cuestiones necesarias para un proceso de arbitraje fluido, estudie el tipo de garantías que deben proporcionarse y resuelva cualquier posible patología.

Por otro lado, también serviría como buena práctica de prevención de disputas. Permitiría a la agencia competente centralizar la información de los tipos de proyectos que potencialmente podrían gatillar la responsabilidad internacional del Estado, proporcionando la oportunidad de hacer un seguimiento de la ejecución del contrato con miras a intervenir antes de que un desacuerdo se convierta en una disputa y, eventualmente, en un arbitraje.

Al momento de decidir el nivel de protección que un Estado desea conceder, es importante tener en cuenta cómo las normas y el estándar de prueba exigido pueden diferir en los casos basados en contratos en comparación con los basados en tratados. Una reclamación basada en un contrato puede no tener un nivel de exigencia tan elevado para probar un incumplimiento como una reclamación basada en un tratado, ya que un inversionista sólo tendría que demostrar el incumplimiento de una obligación contractual, pero no necesariamente que dicha medida es inconsistente, arbitraria o discriminatoria.

También cabe señalar que los contratos de inversión no suelen incluir las condiciones para el consentimiento que figuran en los tratados. Los tratados de inversión pueden incluir el requisito de agotar recursos locales, podrían excluir ciertos tipos de disputas del mecanismo de resolución de disputas en asuntos tributarios, laborales o medioambientales, o incluir una regulación para salvaguardar la prerrogativa de un Estado de regular y actuar en base a su poder de policía. Por lo tanto, es importante analizar si la inclusión de una cláusula CIADI en un contrato plantea el riesgo de crear una incoherencia en la política trazada para los tratados de inversión, al llevar disputas contractuales a ese foro.

En cuanto al tipo de contrato en el que podría incorporarse una cláusula CIADI, los Estados podrían diseñar lineamientos que ayuden a las entidades estatales a tomar tal determinación. Para garantizar que estas cláusulas sólo se incluyan en los contratos de inversión que corresponda, las entidades estatales podrían, por ejemplo, utilizar como guía lo que los tribunales arbitrales han interpretado que significa una "inversión", a la luz del preámbulo y los artículos pertinentes del Convenio del CIADI.

Los Estados también podrían establecer una lista de verificación de diferentes elementos a considerar, tales como el sector al que pertenece el proyecto, el tipo de proyecto o contrato (es decir, si se trata de contratos de concesión, contratos de construcción, licencias de operación, contratos de estabilidad jurídica, contratos de garantía, entre otros), qué tipo de protección requiere la inversión específica, el nivel de avance físico y/o financiero del proyecto a la fecha y el costo total de la inversión o el costo total del proyecto.

Para determinarlo, los Estados podrían priorizar proyectos en función de los sectores que generen infraestructuras competitivas, ya que esto ayudará a avanzar en el crecimiento económico, e infraestructuras sociales, que ayudarán a cubrir necesidades básicas de la población. Esto permitirá a los Estados priorizar proyectos a través de criterios basados en el monto de la inversión y en su impacto productivo y social, así como incentivar proyectos que respondan a una necesidad específica, ofreciendo en dichos proyectos una mayor protección al inversionista.

También es crucial que los Estados establezcan normas claras que prohíban a subdivisiones políticas y agencias estatales firmar contratos con una cláusula de solución de controversias que remita al CIADI sin la aprobación expresa y previa del Estado para hacerlo, de conformidad con el art. 25(3) del Convenio del CIADI. Del mismo modo, los Estados podrían considerar la posibilidad de incluir cláusulas de tipo "*no U-turn*" en los contratos de inversión, con el fin de evitar procedimientos paralelos basados en los mismos hechos y medidas cuando un inversionista también tenga acceso al arbitraje del CIADI a través de un TBI o un TLC.

Por último, dado que los contratos que son objeto de procesos de promoción de la inversión suelen redactarse antes de que se lleve a cabo el correspondiente proceso de licitación, lo ideal sería que los Estados dispusieran de un modelo de contrato en el que se esbozaran alternativas de cláusulas de solución de controversias para adaptarlas a escenarios específicos. De este modo, antes de firmar un contrato, el organismo competente podría verificar, por ejemplo, si el concesionario y el proyecto cumplen los requisitos del art. 25 del Convenio del CIADI.

De no ser así, debería incluirse en su lugar una cláusula de resolución alternativa de controversias que se ajuste a las necesidades del proyecto, evitando el escenario en el que las partes firman un contrato con una cláusula que resulta inaplicable. Otra alternativa es incluir una cláusula que tenga suficiente flexibilidad para proporcionar a las partes foros alternativos de resolución de disputas en caso de que el CIADI no sea o haya dejado de ser una alternativa viable.

Conclusiones [\[arriba\]](#)

Los Estados que consideren la posibilidad de incluir una cláusula CIADI en sus contratos de inversión deberían considerar cuidadosamente las ventajas y las posibles consecuencias negativas que esto puede tener para ellos.

Sin embargo, sobre la base de la experiencia de Perú, no se trata de una práctica que deba descartarse de plano, tanto por su atractivo para los inversionistas extranjeros como por la posibilidad que ofrece a un Estado demandado de plantear con éxito reconveniones, como se ha examinado anteriormente. Las dificultades potenciales derivadas de dicha política no residen necesariamente en el hecho de incluir una cláusula CIADI en un contrato de inversión, sino en hacerlo por defecto, en virtud de una práctica amplia que no incorpora un análisis adecuado de la información pertinente, de las características de la inversión y del nivel específico de protección que debe concederse.

Las cuestiones planteadas en este artículo en virtud de la experiencia de Perú en la inclusión de cláusulas de arbitraje CIADI en sus contratos de inversión y las consecuencias que ha generado, pueden ser cuidadosamente evaluadas por los Estados que estén considerando adoptar esta práctica, a fin de garantizar su compatibilidad con la política de atracción de inversión extranjera directa implementada y evitar cualquier consecuencia no deseada.

Notas [\[arriba\]](#)

** Ricardo Ampuero Llerena es árbitro, consultor independiente y profesor en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) y la Pontificia Universidad Católica del Perú. Es abogado por la UPC y Máster en Derecho (LL.M.) por la Universidad de Columbia, Nueva York. Hasta el año 2020, se desempeñó como Presidente de la Comisión Especial que representa a la República del Perú en Controversias Internacionales de Inversión. Se desempeñó también como representante del Estado peruano para el proceso de enmiendas a las Reglas y Reglamento del CIADI, como miembro de la delegación peruana en el Grupo de Trabajo de Expertos de Alto Nivel en Mecanismos de Solución de Controversias de Inversión en UNASUR y como miembro de la delegación peruana en el Grupo de Trabajo III de la CNUDMI sobre Posible Reforma del Sistema de Solución de Controversias Inversionista-Estado. Correo electrónico: ricardo.ampuero@columbia.edu.*

[1] Hasta mayo de 2023, de acuerdo con la información publicada por el CIADI en su página web, Perú tiene 19 arbitrajes concluidos (lo que incluye el Caso CIADI N° ARB/13/24, República del Perú c. Caravelí Cotaruse Transmisora de Energía S.A.C., en el que el Estado actuó como parte demandante) y 24 arbitrajes pendientes de resolución.

[2] Art. 25(1) del Convenio del CIADI.

[3] El reporte estadístico del año 2023-1 publicado por el CIADI muestra que en el período de 1966 al 2022, en el 78% de los casos registrados se utilizó como base del consentimiento un tratado internacional, en el 15% de los casos registrados un contrato de inversión y en el 7% restante una ley de inversión del país receptor de la inversión.

Fuente: El volumen de casos del CIADI - Estadísticas. Edición 2023-1. Véase:

https://icsid.worldbank.org/sites/default/files/Caseload%20Statistics%20Charts/The_IC_SID_Caseload_Statistics.1_Edition_ENG.pdf.

[4] Cabe señalar que este no es el caso de Perú, pues no se ha determinado por ley el sometimiento de controversias al CIADI.

[5] Fuente: UNCTAD. Informe sobre las inversiones en el mundo 2020. Véase:

https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf.

[6] Por ejemplo, Colombia expidió la Directiva Presidencial N° 04 del 18 de mayo de 2018, en la cual se establece que "la suscripción de convenios arbitrales de alcance internacional deberá contar con el concepto favorable del Director de la Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado. En todo caso, se prohíbe la suscripción de acuerdos arbitrales bajo las reglas del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) en contratos estatales".

Véase: <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DIRECTIVA%20PRESIDENCIAL%20N%C2%B0%2004%20DEL%2018%20DE%20MAYO%20DE%202018.pdf>

[7] "Hemos tenido una serie de conversaciones informales con clientes que tienen exposición al riesgo soberano. Su respuesta ha sido que no se trata de un instrumento que se utilice habitualmente en "el mercado". En algunos casos, los profesionales del riesgo soberano ni siquiera sabían que era una opción incluir cláusulas del CIADI en los contratos. Incluso en lo que respecta a algunas de las categorías de contratos de inversión descritas anteriormente, nuestras fuentes indicaron que las cláusulas del CIADI distan mucho de ser una característica común". Puschmann, Hendrik y Gerolding, Andreas. Cláusulas de arbitraje del CIADI en los contratos: Es tiempo de regresar?: Perspectivas europeas y comparadas. Londres, Springer, 2018, págs. 400-401.

[8] Véase: <https://www.investinperu.pe/es/clima/un-pais-que-se-integra-al-mundo/integracion-comercial>.

[9] Aunque esto suele ser así, cabe señalar que no son los únicos contratos en los que se incluye una cláusula CIADI. A efectos de este artículo, nos centraremos en los contratos que resultan de este proceso en Proinversión, ya que se trata de la mayoría de los contratos en los que se incluye una cláusula CIADI en el Perú, sin perjuicio de abordar algunos temas relevantes en otros tipos de contratos.

[10] El art. 13 de la Ley N° 28933, Ley que establece el Sistema de Coordinación y Respuesta del Estado en Controversias Internacionales de Inversión establece lo siguiente: "Las cláusulas de solución de controversias que se redacten en los acuerdos en materia de inversión señalados en el párrafo 3.1 del artículo 3, deberán cumplir los requisitos siguientes:

a) Establecer un periodo de negociación o trato directo no menor a seis (6) meses como requisito indispensable para someter la controversia a arbitraje internacional. (...)".

[11] Comisión, Jeffery: ¿Cuánto cuesta un arbitraje del CIADI? Una instantánea de los últimos cinco años. Kluwer Arbitration Blog, 2016. See: http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2016/02/29/how-much-does-a-n-icsid-arbitration-cost-a-snapshot-of-the-last-five-years/?doing_wp_cron=1597737588.8041689395904541015625.

[12] Para mayor claridad y como se explica, a efectos de comparación, los casos iniciados contra Perú en los que se ha invocado un tratado y un contrato como base del consentimiento se consideran bajo "contrato de inversión". Esta es la situación de dos casos finalizados y dos casos pendientes.

[13] El art. 25(2)(b) del Convenio del CIADI establece que "Se entenderá como "nacional de otro Estado Contratante": (...) b) toda persona jurídica que, en la fecha en que las partes prestaron su consentimiento a la jurisdicción del Centro para la diferencia en cuestión, tenga la nacionalidad de un Estado Contratante distinto del Estado parte en la diferencia, y las personas jurídicas que, teniendo en la referida fecha la nacionalidad del Estado parte en la diferencia, las partes hubieren acordado atribuirle tal carácter, a los efectos de este Convenio, por estar sometidas a control extranjero".

[14] El 26 de diciembre de 2013, la Secretaria General del CIADI emitió una orden procesal en la que tomaba nota de la terminación del procedimiento de conformidad con

la Regla 43(1) de las Reglas de Arbitraje del CIADI. Esto se debe a que las partes alcanzaron un acuerdo que puso fin a la controversia.