

TENDENCIAS EN EL ARBITRAJE EN 2026

Una mirada estratégica

Perspectivas sobre las principales tendencias
que están definiendo al arbitraje



FRESHFIELDS

Bienvenido a nuestro reporte anual sobre tendencias en el arbitraje

El mundo del arbitraje internacional está experimentando una evolución acelerada a medida que las empresas enfrentan incertidumbre geopolítica, una rápida transformación tecnológica y un entorno regulatorio cada vez más complejo.

Basado en las perspectivas de nuestro equipo global de arbitraje internacional, este reporte identifica once tendencias que serán críticas en la transformación del panorama arbitral a lo largo de este año.

Cada una de las tendencias que abordamos en este reporte se sustenta en la experiencia de nuestro equipo en el asesoramiento de clientes en distintos mercados y sectores. Desde el riesgo soberano y la transformación digital, hasta el cumplimiento de normas ESG y los nuevos avances procesales, nuestros expertos ofrecen un análisis prospectivo y recomendaciones prácticas para ayudarlo a mantenerse a la vanguardia en un entorno empresarial y legal que se encuentra en cambio constante.

¿Por qué leer este reporte?

Estas tendencias no son simplemente curiosidades legales. Entenderlas les permite a los líderes de negocios anticipar y responder a entornos cambiantes de riesgo, regulación y ejecución, lo que resulta clave para mantener un crecimiento sostenible y proteger valor. Las empresas están usando el arbitraje de manera proactiva para fortalecer sus contratos, optimizar sus estructuras de inversión y prepararse para resolver sus disputas, dondequiera que éstas surjan.



El 2026 será decisivo para el arbitraje internacional, con disputas que aumentarán en complejidad, alcance e importancia estratégica para clientes alrededor del mundo. La interacción entre los cambios tecnológicos, los desarrollos geopolíticos y la innovación regulatoria están transformando, no solo qué se arbitra, sino también cómo y dónde se resuelven las disputas. En Freshfields, tenemos el privilegio de acompañar a nuestros clientes, quienes se encuentran en el centro de esta transformación, ayudándolos a proteger valor, navegar la incertidumbre y moldear los resultados que realmente importan para sus negocios.

Noiana Marigo and Boris Kasolowsky
Global Co-Heads, International Arbitration

Lo invitamos a explorar nuestro reporte y a contactar a su contacto de confianza en Freshfields o a cualquiera de los demás autores del reporte para discutir cómo estas tendencias podrían impactar su negocio.

1.

Riesgos para
empresas que operan
en zonas de conflicto
armado: un campo de
batalla en evolución
constante

Riesgos para empresas que operan en zonas de conflicto armado: un campo de batalla en evolución constante



Tim Harkness
Partner,
New York



Joshua Kelly
Partner,
London



Alexandra van der Meulen
Partner,
Paris



Gabriel Fusea
Senior Associate,
Paris



Anika Havaladar
Senior Associate,
Dubai



Maria Slobodchikova
Senior Associate,
New York

En resumen

El panorama global actual de los conflictos armados es el más complejo y saturado que hemos visto desde la Segunda Guerra Mundial. Este panorama incluye conflictos armados internacionales (por ejemplo, la guerra en Ucrania), conflictos armados internos (como las guerras en Myanmar y Sudán) y otras situaciones que no es tan fácil de clasificar (como las “guerras contra el narcotráfico” o las insurgencias terroristas). A lo largo del mundo, la fragmentación geopolítica y las amenazas híbridas – que combinan ciberataques con operaciones militares tradicionales – están redefiniendo el entorno operativo de las empresas multinacionales.

Hoy, las empresas tienen una mayor exposición a sanciones, interrupciones operativas y otros riesgos legales y reputacionales. Como resultado, anticipamos que habrá un aumento en arbitrajes comerciales y de inversión, litigios y disputas de derecho internacional público relacionadas con conflictos armados.

Para gestionar estos riesgos, las empresas deben integrar el análisis de conflictos armados en su *due diligence*, robustecer sus protecciones contractuales y de inversión, establecer mecanismos de documentación más robustos, monitorear cambios normativos y anticipar disputas en múltiples foros.



El espectro de los riesgos para las empresas que operan en zonas de conflicto se está ampliando: hoy las compañías enfrentan una mayor exposición a litigios en múltiples jurisdicciones, mientras que al mismo tiempo deben enfrentar responsabilidad en el plano del derecho internacional. Esto exige de un *due diligence* y gobernanza robustos para mitigar riesgos legales y reputacionales.

Alexandra van der Meulen
Partner, Paris

La expansión del entorno de riesgos

Actualmente, muchas empresas están profundamente integradas en economías afectadas por conflictos internos. Los sectores de energía y recursos naturales, logística, tecnología, construcción e industrial son los que suelen proporcionar los bienes y servicios que sostienen a los mercados locales. Además, las empresas de tecnología y de defensa le suministran equipamiento a los actores estatales de manera frecuente, lo que genera riesgos de que el uso que finalmente se de a ese equipamiento infrinja el derecho internacional.

Al mismo tiempo, las empresas que buscan entrar a un entorno post-conflicto, como Siria o eventualmente Ucrania, enfrentan mayores riesgos de *compliance* y riesgos de seguridad derivados de sanciones cambiantes, incertidumbre en torno a la gobernanza e inestabilidad persistente que pueden amplificar su exposición operativa y legal.

Riesgos para empresas que operan en zonas de conflicto armado: un campo de batalla en evolución constante



En un mundo donde el conflicto armado es, lamentablemente, una nueva constante, las empresas necesitan incorporar el análisis de conflictos en su toma de decisiones; la preparación es la clave para garantizar resiliencia.

Joshua Kelly
Partner, London

El impacto en el arbitraje

Arbitraje comercial

Los conflictos armados amplifican los riesgos contractuales. En el contexto geopolítico actual, anticipamos que habrá un mayor uso del arbitraje comercial, en la medida en que las partes busquen remedios por incumplimientos de pago, interrupciones de negocio relacionadas con sanciones y operaciones suspendidas. Los tribunales son llamados cada vez más a interpretar cláusulas de fuerza mayor y de frustración del fin del contrato (*frustration*), evaluar si las condiciones de guerra justifican un incumplimiento y navegar las zonas grises en el marco legal creadas por las sanciones y la coerción. Hoy es común ver disputas que involucran contratistas que no pueden reanudar trabajos en regiones inestables, proveedores que invocan fuerza mayor debido al colapso de la seguridad, o instituciones financieras que retienen pagos para evitar violar regímenes de sanciones.

Arbitraje de inversión

Ha habido un incremento pronunciado en los reclamos de arbitraje de inversión relacionados con conflictos armados. Tradicionalmente, los inversores extranjeros han presentado reclamos basados en acciones coactivas, como daños a la propiedad, paralización de proyectos, incautación de activos o expropiaciones. Estas acciones pueden ser ejecutadas por los órganos del Estado receptor de la inversión (por ejemplo, las fuerzas armadas o la policía) o por actores no-gubernamentales (como manifestantes violentos o insurgentes). Algunos ejemplos recientes incluyen reclamos contra Azerbaiyán, Irak, Libia, Rusia y Siria en el marco de tratados bilaterales y multilaterales de inversión.

Los inversores invocan habitualmente las cláusulas de “protección y seguridad plenas” (que obligan a proteger las inversiones frente a daños) y de “daños de guerra” (que prevén compensación por pérdidas causadas por guerra o disturbios civiles). Estos reclamos pueden plantear cuestiones complejas respecto a la responsabilidad del Estado, incluida la atribución y la aplicabilidad de defensas. Por ejemplo, para limitar su responsabilidad, los Estados afectados por conflictos armados pueden invocar excepciones de “intereses esenciales de seguridad” previstas en los tratados, así como las defensas de “necesidad” o “fuerza mayor” del derecho internacional consuetudinario.

A medida que los países adoptan respuestas cada vez más complejas frente a los conflictos armados —incluyendo la imposición de sanciones, controles a la exportación y congelamiento de activos— es probable que aumenten tanto el número como la variedad de reclamos relacionados con estos conflictos. Esto incluye reclamos en contra de Estados que no participen directamente en el conflicto armado.

Por ejemplo, en 2025, inversores rusos amenazaron o iniciaron arbitrajes contra países europeos por el congelamiento de activos tras la invasión rusa de Ucrania, alegando violaciones de cláusulas de “libre transferencia”, “expropiación” y “trato justo y equitativo”. Además, se han dado casos de inversiones de inversores no-rusos en Estados que no están involucrados directamente en el conflicto que han resultado dañadas colateralmente por la imposición de sanciones, lo que ha llevado a estos inversores a explorar reclamos potenciales.

Exposición al litigio

Operar en zonas de conflicto expone a las empresas a riesgos de litigio importantes e impredecibles, tanto frente a las cortes domésticas de los países involucrados en el conflicto armado como en otras jurisdicciones. Las empresas pueden enfrentar demandas judiciales no solo por su participación directa en actividades relacionadas con el conflicto, sino también por actividades indirectas, como mantener operaciones comerciales que puedan percibirse como apoyo para alguna de las partes del conflicto (por ejemplo, el suministro de equipamiento).

Jurisdicciones como Estados Unidos, el Reino Unido, Francia y Alemania están ejerciendo cada vez más su jurisdicción sobre conductas corporativas ocurridas fuera de su territorio, analizando esas actuaciones por posibles violaciones de derechos humanos, leyes relacionadas con terrorismo y normas de derecho internacional.

Riesgos para empresas que operan en zonas de conflicto armado: un campo de batalla en evolución constante

En Estados Unidos existen leyes como la Ley Antiterrorismo (*Anti-Terrorism Act*) que permiten la interposición de reclamos de naturaleza civil en contra de empresas o individuos por ayudar o promover abusos (*aiding or abetting abuses*). Asimismo, la Ley del Deber de Vigilancia de Francia y la Ley de la Cadena de Suministro de Alemania también exigen que las empresas identifiquen, prevengan y aborden de manera proactiva los riesgos asociados con derechos humanos y el medio ambiente a lo largo de todas sus operaciones globales. El incumplimiento de estas últimas dos leyes puede generar sanciones regulatorias o demandas civiles, además de daño reputacional. Como consecuencia, los riesgos legales se extienden a los demás lugares donde opera el negocio..

Derecho internacional público y derechos humanos

Las disputas relacionadas con conflictos armados también se están dirimiendo en diversos foros de derecho internacional público. Los tribunales de derechos humanos —como el Tribunal Europeo de Derechos Humanos— pueden ofrecer a las empresas una alternativa al arbitraje de inversión. Mecanismos internacionales de compensación, como la recientemente creada Comisión Internacional de Reclamos para Ucrania, también brindan vías de reparación para compañías afectadas por conflictos específicos.

La responsabilidad corporativa también se encuentra bajo un intenso escrutinio. Diversos órganos de derechos humanos de las Naciones Unidas están examinando cada vez más el papel de las empresas en contextos de conflicto armado. Por ejemplo, los Relatores Especiales de la ONU (expertos independientes) han publicado informes señalando a empresas supuestamente involucradas en facilitar o apoyar conductas ilícitas en conflictos armados y, en algunos casos, han enviado cartas de alegaciones a dichas compañías.

Asimismo, algunas empresas han enfrentado denuncias ante el Grupo de Trabajo de la ONU sobre Empresas y Derechos Humanos o ante el mecanismo de reclamos de los Puntos Nacionales de Contacto de la OCDE. Aunque sus decisiones no son vinculantes, generan una presión reputacional considerable y están siendo utilizadas cada vez más por ONGs y fiscales para promover investigaciones domésticas por complicidad (*aiding and abetting*) en relación con crímenes internacionales.

Recomendaciones prácticas

Operar en zonas de conflicto armado ya no es un asunto de nicho; se ha convertido en un riesgo empresarial generalizado. Para gestionar este riesgo, las empresas deberán considerar cada vez más las siguientes recomendaciones, dependiendo de las condiciones a las que se enfrenten:

- **Adoptar estrategias integrales de *due diligence*:** incorporar el análisis de conflicto en los procesos de *due diligence* e implementar sistemas rigurosos de evaluación y mapeo de riesgos transfronterizos.
- **Asegurar una protección óptima bajo contratos y tratados:** fortalecer las protecciones contractuales, evaluar los marcos de protección de inversiones y considerar reestructuraciones para beneficiarse de dichas protecciones.
- **Mantenerse al tanto de los desarrollos y conservar registros documentales:** establecer sistemas de documentación continua para fortalecer la posición de la empresa al buscar reparación o defenderse frente a reclamos, y monitorear activamente los cambios normativos en jurisdicciones clave.
- **Prepararse para disputas transfronterizas y evaluar los foros más relevantes:** anticipar disputas multi-jurisdiccionales que puedan abarcar litigios en los países involucrados en conflictos armados y otras jurisdicciones, arbitrajes comerciales y de inversión, así como litigios de derecho internacional público.

Nuestros especialistas en arbitraje y derecho internacional público se encuentran en una posición ideal para asistir clientes y gestionar proactivamente estas disputas multidimensionales. Contáctenos si desea saber más.

2.

Más allá de las
fronteras: conflictos
limítrofes y sobre
soberanía como
impulsores del
arbitraje

Más allá de las fronteras: conflictos limítrofes y sobre soberanía como impulsores del arbitraje



Samantha Tan
Partner,
Singapore



Will Thomas KC
Partner,
London



Valerio Letizia
Associate,
Paris



Camille Strosser
Senior Associate,
London

En resumen

En 2026, los conflictos limítrofes y sobre soberanía seguirán siendo uno de los motores del arbitraje, no solo entre Estados, sino también para las empresas, especialmente aquellas que operan o invierten en el sector energético y las industrias extractivas y de infraestructura.

A medida que los Estados buscan ejercer un mayor control sobre territorios cada vez más disputados, las empresas se enfrentan a una mayor incertidumbre jurídica y geopolítica, particularmente en entornos afectados por el avance tecnológico, la demanda energética y las tensiones comerciales.



El arbitraje representa una herramienta particularmente útil para que las empresas puedan gestionar proactivamente los riesgos asociados a proyectos impactados por disputas territoriales o por nuevas fronteras, dado que ofrece neutralidad, el derecho de demandar directamente a los Estados receptores de la inversión y laudos vinculantes y ejecutables en la mayoría de los países.

Samantha Tan
Partner, Singapore

Las disputas relacionadas con soberanía y fronteras pueden dar lugar a varias formas de arbitraje, incluyendo:

- **Arbitrajes entre Estados:** Mecanismos para resolver disputas sobre soberanía y fronteras conforme al derecho internacional (como alternativa a litigar ante la Corte Internacional de Justicia).
- **Arbitrajes de inversión:** Recursos previstos en los tratados de protección de inversiones para inversores extranjeros cuando las medidas estatales (como expropiaciones, revocación de licencias, trato injusto o discriminatorio, o la falta de protección y seguridad adecuadas) surgen de disputas sobre soberanía y fronteras.
- **Arbitraje comercial:** Controversias entre privados (y/o que involucran entidades de propiedad estatal) surgidas a raíz de retrasos en proyectos, reclamos de fuerza mayor u otros incumplimientos contractuales causados por cuestiones de soberanía y fronteras.

Si bien estas formas de arbitraje seguirán originándose en el marco de disputas interestatales tradicionales a lo largo del 2026, también preveemos que se expandirán hacia nuevas áreas anteriormente consideradas fuera de la jurisdicción individual de los Estados.

Más allá de las fronteras: conflictos limítrofes y sobre soberanía como impulsores del arbitraje

Disputas tradicionales sobre soberanía y fronteras

Por siglos, los Estados han tenido disputas sobre soberanía y fronteras, a menudo para acceder a recursos naturales valiosos. Incluso cuando una frontera está delimitada, la incertidumbre puede persistir o surgir inesperadamente, especialmente en zonas con recursos superpuestos, creando riesgos a largo plazo para las empresas y el potencial para una amplia gama de controversias.

Esto se ilustra con los siguientes ejemplos.

Guyana c. Venezuela (Región del Esequibo)

La disputa territorial sobre este territorio y sus aguas *offshore*, rico en petróleo, ha afectado directamente a las empresas petroleras que cuentan con concesiones operativas en la zona, exponiéndolas a:

- **Riesgos físicos para la infraestructura y el equipo**, como el incidente que involucró a un buque de perforación en 2018.
- **Retrasos o retirada de concesiones petroleras**: La moratoria impuesta por Guyana sobre nuevas exploraciones en la zona afectó directamente tanto a las concesiones existentes como las futuras. Incluso en ausencia de una moratoria, invertir en áreas en disputa suele implicar riesgos significativos, ya que un cambio en la “titularidad” estatal puede conllevar la cancelación de concesiones.

Mar de China Meridional

Por décadas, el conflicto acerca de soberanía y fronteras ha impactado la explotación de recursos *offshore* (véase el arbitraje del Mar de China Meridional entre Filipinas y China que concluyó en 2016). Más recientemente, estas disputas interestatales han comenzado a extenderse más allá de los hidrocarburos, afectando cables submarinos que son esenciales para la transmisión global de datos, con efectos colaterales para empresas privadas. Hemos observado:

- **Interferencias y sabotajes por parte de buques extranjeros**: Hay cada vez más reportes sobre embarcaciones chinas raspando el lecho marino a lo largo de rutas de cables submarinos, creando preocupación en materia de seguridad nacional y exponiendo a los propietarios privados de los cables a riesgos significativos. Dado que las empresas tecnológicas privadas son responsables de más del 70% del uso global de cables submarinos, tales interferencias pueden generar pérdidas y reclamos de seguros sustanciales, además de que aumentan la exposición legal asociada a interrupciones del servicio.

- **Retrasos en la concesión de licencias**: La soberanía disputada en el Mar de China Meridional también ha provocado retrasos en la concesión de licencias que afectan a los operadores privados de cables submarinos. El proyecto del cable *Southeast Asia–Japan 2 (SJC2)* se demoró debido a los requisitos de permisos impuestos por China y a preocupaciones asociadas a un posible espionaje por parte del contratista.

Expandiendo fronteras: más allá de la jurisdicción nacional

Los avances tecnológicos y la creciente demanda de minerales estratégicos están transformando áreas que habían estado históricamente fuera de la jurisdicción individual de los Estados en regiones de creciente importancia comercial (y altamente disputadas), entre ellas:

- **Plataformas continentales extendidas en el Ártico**: El deshielo y el aumento de la exploración energética y mineral están intensificando la interposición de reclamos superpuestos por parte de diferentes Estados respecto a la “plataforma continental extendida”, especialmente entre los Estados árticos: Canadá, Rusia y Dinamarca/ Groenlandia. En los últimos años, estos Estados han comenzado a autorizar actividades de exploración en zonas disputadas a contratistas privados, quienes inevitablemente operarán en condiciones de riesgo e incertidumbre. El mapa siguiente muestra la superposición de los reclamos de los Estados.
- **Minería de profundidad en fondos marinos (“la Zona”)**: Los rápidos avances tecnológicos, en adición a la creciente demanda de minerales críticos, están intensificando el interés estatal en la minería en aguas profundas. Las actividades de exploración y explotación en las zonas marinas fuera de la jurisdicción nacional (conocidas como “la Zona”) se rigen por el régimen establecido en la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (UNCLOS), que exige un contrato de la Autoridad Internacional de los Fondos Marinos (ISA) y una licencia del Estado patrocinador. Actualmente existen licencias de exploración, pero las licencias de explotación están a la espera de la adopción del Código Minero de la ISA, destinado a regular las actividades de explotación en la Zona, que continúa sin ser acordado. Mientras tanto, Estados Unidos, actuando fuera del marco de UNCLOS, ha establecido su propio régimen, emitiendo en abril de 2025 una orden ejecutiva para acelerar los permisos de minería en aguas profundas tanto dentro como fuera de la jurisdicción nacional. Este entorno jurídico, incierto y conflictivo, parece propicio para disputas, incluidas aquellas entre empresas mineras privadas o entre Estados y operadores privados.

Más allá de las fronteras: conflictos limítrofes y sobre soberanía como impulsores del arbitraje



Jurisdicción marítima y fronteras en la región del Ártico



Más allá de las fronteras: conflictos limítrofes y sobre soberanía como impulsores del arbitraje

- **Espacio exterior:** La exploración comercial de recursos en el espacio por parte de Estados y actores privados también está emergiendo rápidamente como el próximo foco de exploración de recursos. En 2024, la empresa estadounidense AstroForge recibió la primera licencia para llevar a cabo una misión comercial de minería en el espacio profundo. Como señalamos en nuestro [Reporte de Tendencias 2025](#), la expansión de la actividad del sector privado en el espacio exterior está dejando al descubierto importantes vacíos en el marco jurídico que regula los recursos espaciales, lo que nuevamente crea un terreno fértil para disputas.



Los conflictos interestatales sobre soberanía y fronteras han sido durante mucho tiempo una fuente de incertidumbre y, a su vez, un motor de disputas comerciales en zonas ricas en recursos. Todo indica que esta tendencia histórica continuará, al igual que la tendencia creciente de explorar áreas más allá de las jurisdicciones nacionales, lo que probablemente dará lugar a disputas nuevas (y novedosas).

Will Thomas, KC

Partner, London

Estas nuevas fronteras ofrecen grandes oportunidades para los actores privados, pero también introducen riesgos novedosos derivados de conflictos entre distintos marcos regulatorios y de incertidumbre regulatoria, entre ellos:

- **Acciones estatales adversas**, como la revocación o no renovación de autorizaciones, cambios regulatorios repentinos y la falta de protección de las operaciones frente a riesgos de seguridad o geopolíticos en zonas disputadas; y
- **Disputas contractuales**, derivadas de retrasos o incumplimientos causados por reclamos superpuestos sobre una misma zona, rupturas en *joint ventures* y controversias suscitadas por daños a infraestructura y equipos.

Recomendaciones prácticas

A medida que las disputas sobre soberanía y fronteras tienen un impacto cada vez mayor en los proyectos de energía, extractivos y de infraestructura, las empresas deberían considerar adoptar medidas proactivas para proteger sus inversiones y sus operaciones, tales como:

- **Realizar un *due diligence* exhaustivo:** antes de invertir o celebrar un contrato, debería evaluar el riesgo de que reclamos asociados a soberanía y fronteras puedan afectar la viabilidad u operación del proyecto.
- **Redactar pensando en la incertidumbre:** los contratos deberían anticipar posibles impactos relacionados con disputas de soberanía y fronteras. Debería considerar, por ejemplo, incorporar garantías adecuadas, así como cláusulas de fuerza mayor y de estabilización.
- **Diversificar los mecanismos de protección:** una planificación estratégica en materia de tratados de inversión puede ayudar a asegurar tener acceso al arbitraje de inversión cuando las disputas den lugar a expropiaciones o a un trato injusto. También pueden adoptarse salvaguardas adicionales, como seguros de riesgo político, adaptados al perfil y la ubicación del proyecto.

Respaldados por un profundo conocimiento de estas cuestiones tan complejas, nuestro equipo de arbitraje internacional apoya a nuestros clientes a anticipar y resolver disputas en este sector clave. No duden en contactarnos para obtener más información.

3.

Navegando una
industria militar en
evolución constante

Navegando una industria militar en evolución constante



Kate Gough
Partner,
London



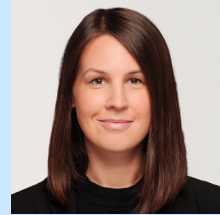
Christophe Seraglini
Partner,
Paris



Alexander Monro
Counsel,
Frankfurt



Mathilde Allard
Associate,
Paris



Veronika Timofeeva
Senior Associate,
Paris

En resumen

La industria militar está experimentando una transformación profunda, impulsada por el aumento de las tensiones geopolíticas, la innovación tecnológica y las presiones sobre las cadenas de suministro. A medida que crece el gasto militar y la industria se vuelve más compleja, las disputas se vuelven más sofisticadas y cada vez más sensibles. El arbitraje internacional ofrece a los actores del sector la flexibilidad, confidencialidad y neutralidad necesarias para proteger tanto los intereses comerciales como la seguridad nacional.

La industria militar en evolución

El giro hacia cadenas de suministro descentralizadas

La inestabilidad global ha llevado a los países a priorizar la defensa militar. El gasto militar de la Unión Europea (UE) alcanzó los €343 mil millones en 2024 y se proyectaba que llegaría a los €381 mil millones en 2025, lo que representa un aumento del 63 % desde 2020. En el Reino Unido, el gasto militar anual creció un 30.2 % durante la última década, llegando a £60.2 mil millones en 2024/2025. Mientras tanto, el gasto militar de Estados Unidos se acercó a US\$1 billón en 2024.

De manera paralela, el nacionalismo en materia de recursos ha aumentado en torno a materias primas críticas que son esenciales para tecnologías como baterías avanzadas y drones. Como consecuencia, las restricciones a las exportaciones se han disparado, lo que ha intensificado la competencia por materiales como el cobre, el níquel y el litio.

En este contexto, la resiliencia de las cadenas de suministro —tanto en la seguridad de la información como en la del abastecimiento— es fundamental. Esto se ve respaldado por iniciativas como la Hoja de Ruta de Seguridad de Cadenas de Suministro Críticas para la Defensa de la OTAN y la Hoja de Ruta para la Transformación de la Industria de Defensa de la UE. Basándose en la experiencia de Ucrania, la UE está promoviendo cambiar de un modelo de autoridades de adquisiciones centralizadas hacia cadenas de suministro descentralizadas que involucren a un mayor número de actores, para lograr más agilidad y capacidad de respuesta. Cualquier disputa relacionada con estos temas probablemente abarcará múltiples jurisdicciones y varias partes, por lo que será esencial contar con una gestión de riesgos proactiva.

Navegando una industria militar en evolución constante

El surgimiento de las empresas de “Nueva Defensa” y de nuevas tecnologías

Las herramientas digitales y cibernéticas avanzadas, como el software impulsado por inteligencia artificial y las tecnologías cuánticas, están convirtiéndose en elementos centrales para la seguridad nacional. Esto está generando nuevas oportunidades para *startups* y para pequeñas y medianas empresas, las cuales suelen estar a la vanguardia de los avances tecnológicos. El surgimiento de estas empresas de “[Nueva Defensa](#)” y la creciente dependencia en tecnologías de punta incrementan la probabilidad de disputas relacionadas con propiedad intelectual, brechas de seguridad de datos y responsabilidades por fallas de sistemas.

El espacio: la nueva frontera para las disputas relacionadas con la industria militar

El espacio exterior se ha vuelto fundamental para la industria militar, ya que los satélites y otros activos espaciales son clave para operaciones de vigilancia, así como para las comunicaciones y la estrategia militar. La inversión gubernamental en el sector espacial continúa creciendo. Por ejemplo, la inversión de la UE [alcanzó un récord de €122 mil millones en 2024](#). Al mismo tiempo, la inversión privada y los proyectos de mega-constelaciones están en auge, liderados por empresas como SpaceX, Amazon, Eutelsat y nuevos actores como Telesat de Canadá y SatNet de China. La competencia por posiciones orbitales y derechos de frecuencia está generando nuevos puntos de tensión y potenciales focos de disputa.



La industria de defensa está atravesando un cambio profundo a medida que las nuevas tecnologías, los cambios geopolíticos y una mayor diversidad de actores en el mercado transforman las dinámicas tradicionales.

Los actores involucrados en la industria deben prepararse para gestionar cadenas de suministros cada vez más complejas y nuevos marcos regulatorios, así como las novedosas disputas que surgirán de estos cambios.

Kate Gough

Partner, London

El valor del arbitraje en las disputas relacionadas con la industria militar

El arbitraje sigue siendo el método preferido para resolver disputas derivadas de contratos comerciales relacionados con la industria militar, incluidos aquellos en los que participan entidades estatales. Y su importancia sigue creciendo.

Protección de información sensible

Las disputas relacionadas con la industria militar suelen involucrar información clasificada y tecnología de desarrollo propio. El arbitraje ofrece un marco sólido para proteger estos datos sensibles. La mayoría de los reglamentos arbitrales incluyen disposiciones de confidencialidad, y las partes pueden acordar protocolos personalizados —como regímenes de “Solo para Abogados y Expertos”— para incorporar salvaguardias adicionales adaptadas a cada situación.

Los documentos clasificados están protegidos en virtud del Artículo 9.2(f) del [Reglamento de la IBA sobre Práctica de Prueba de 2020](#), que permite a los tribunales excluirlos cuando existan motivos suficientes. No obstante, las partes y los tribunales pueden obtener autorizaciones de seguridad o solicitar la desclasificación conforme a la normativa aplicable para utilizar documentos clasificados en el arbitraje (como ocurrió en el caso CIADI [Gabriel c. Rumania](#)).

Adaptándose a transacciones multi-contrato y multi-partes

Los proyectos militares modernos conectan a contratistas, gobiernos y proveedores en todo el mundo. La flexibilidad del arbitraje facilita la gestión de disputas que involucran múltiples partes y múltiples contratos. Las reglas arbitrales generalmente permiten la incorporación de partes adicionales y la consolidación de procedimientos relacionados cuando los casos comparten el mismo acuerdo arbitral —o acuerdos compatibles—, así como cuestiones jurídicas o fácticas en común.

Garantizando la neutralidad

La neutralidad es esencial para los actores que participan en la industria militar. El arbitraje permite que las partes seleccionen árbitros con la experiencia relevante y sin ventajas de jurisdicción. Muchos reglamentos institucionales disponen que, si las partes no acuerdan lo contrario, los árbitros deben ser designados fuera de las jurisdicciones involucradas.

Navegando una industria militar en evolución constante

Las recientes tensiones geopolíticas han incrementado el escrutinio hacia los árbitros. Se han vuelto más frecuentes las recusaciones basadas en percepciones de parcialidad vinculadas a la nacionalidad o a posturas públicas de los árbitros sobre asuntos geopolíticos. Por ello, seleccionar cuidadosamente a los árbitros sigue siendo crucial para asegurar la ejecutabilidad de los laudos.

Recomendaciones prácticas

A medida que aumenta la complejidad en la industria militar, los actores principales deberían considerar adaptar sus estrategias para la resolución de disputas. Por ejemplo:

- **Revisar los marcos contractuales:** verificar que las cláusulas de arbitraje en los contratos existentes y en los nuevos sean adecuadas para su propósito y compatibles a lo largo de toda la cadena de suministro, de modo que permitan la incorporación de terceros o la consolidación de procedimientos.
- **Proteger la confidencialidad:** identificar la información sensible y las restricciones aplicables en materia de información reservada o clasificada, e incorporar disposiciones de confidencialidad sólidas tanto en las cláusulas arbitrales como en las órdenes procesales iniciales.
- **Evaluar la protección mediante tratados:** los inversores extranjeros deberían analizar si los tratados de inversión pueden brindar protección adicional frente a medidas estatales adversas, como la revocación de licencias, restricciones a la exportación o la terminación de acuerdos de suministro de largo plazo.
- **Analizar riesgos de ejecución:** evaluar cuidadosamente la ubicación de activos y si las jurisdicciones relevantes podrían cuestionar la neutralidad de los árbitros por motivos políticos. Considerar, además, las reglas de inmunidad aplicables al contratar con Estados, empresas estatales o entidades supranacionales.



En la medida que las disputas relacionadas con la industria militar se vuelven más complejas y sensibles, el arbitraje continúa ofreciendo lo que la industria más necesita: un foro neutral, flexibilidad procesal y la confidencialidad necesaria para proteger los intereses comerciales y la seguridad nacional. El arbitraje sigue siendo el punto de referencia cuando hay tanto en juego y cuando mantener la confianza es esencial.

Christophe Seraglini

Partner, Paris

Nuestro equipo comprende profundamente estas dinámicas y está posicionado para asistir a nuestros clientes en la resolución proactiva de las disputas asociadas a este sector tan crítico. No dude en ponerse en contacto con nosotros si desea más información.

4.

El poder estatal y la
reconfiguración del
arbitraje de inversión

El poder estatal y la reconfiguración del arbitraje de inversión



Nathalie Colin
Partner,
Brussels



Noiana Marigo
Global Co-Head
of International
Arbitration, New York



Noah Rubins KC
Partner,
Paris



Maria Julia Milesi
Counsel,
Washington, DC



Florence Frühling
Associate,
Brussels



Gregorio Pettazzi
Principal Associate,
Milan

En resumen

El arbitraje de inversión se enfrenta a un panorama que está cambiando aceleradamente, a medida que los gobiernos adoptan un rol más activo en sectores considerados críticos para sus intereses nacionales y para la transición energética. Los Estados están reforzando su control sobre inversiones estratégicas, invocando motivos de seguridad nacional y adoptando políticas para garantizar el acceso interno a recursos esenciales.

El sector minero, en particular, se encuentra bajo un intenso escrutinio: la demanda creciente de minerales como el litio y el cobalto coincide con nuevas restricciones a la inversión extranjera y a un aumento en la intervención estatal. Al mismo tiempo, las disputas se están trasladando del arbitraje a las cortes domésticas, a través de la imposición de medidas como órdenes judiciales anti arbitraje, batallas por la ejecución de laudos y sanciones impuestas por la UE.

En este contexto, los inversores deben adoptar estrategias flexibles y coordinadas para desenvolverse en un entorno que es más dinámico y complejo que nunca.

Seguridad nacional y reclamos de inversión

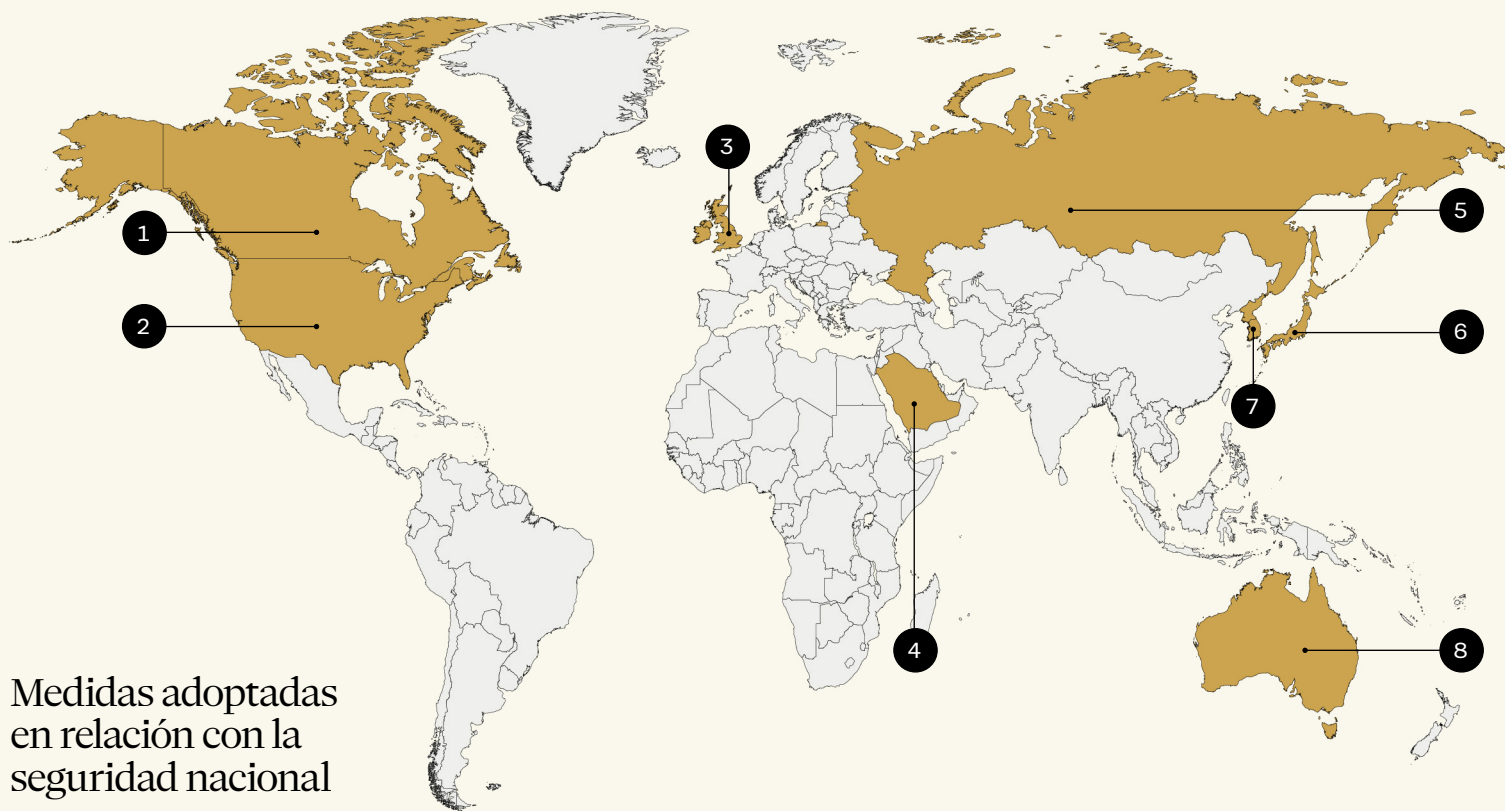
Con el aumento de las tensiones geopolíticas, los gobiernos han reforzado las medidas para monitorear y, cuando es necesario, restringir o disolver inversiones extranjeras por motivos de seguridad. En 2025, ocho miembros del G20 adoptaron legislación destinada a abordar posibles amenazas de seguridad vinculadas a inversiones extranjeras.



En los próximos años, anticipamos que el enfoque de seguridad nacional seguirá ampliándose. Los inversores deberán anticipar, cada vez más, la posibilidad de intervención estatal desde las primeras etapas de una operación, y los árbitros enfrentarán mayor presión para ponderar consideraciones de política pública junto con las protecciones previstas en los tratados.

Noah Rubins KC
Partner, Paris

El poder estatal y la reconfiguración del arbitraje de inversión



Medidas adoptadas en relación con la seguridad nacional

1 Canadá

Lista de Tecnología Sensible
Lineamientos actualizados del *National Security Review of Investments*

2 Estados Unidos

Regla Final, Normas relacionadas con inversiones estadounidenses en relación con ciertos productos y tecnologías relacionados con la seguridad nacional en países con factores de riesgo
Regla Final, Normas para prevenir el acceso a datos personales norteamericanos sensibles por parte de países o individuos con factores de riesgo

3 Reino Unido

Procurement Act de 2023
Procurement Regulations de 2024

4 Arabia Saudita

Ley de Inversiones
Regulaciones que implementan la Ley de Inversiones

5 Federación Rusa

Reformas al Código Aéreo de la Federación de Rusia
Algunas disposiciones legislativas

6 Japón

Orden del gabinete sobre inversión entrante directa

7 República de Corea

Reforma a la Ley para la Prevención de la Divulgación y Protección de Tecnología Industrial
Reforma al Decreto para la Prevención de la Divulgación y Protección de Tecnología Industrial, No 2005-463

8 Australia

Política sobre Inversión Extranjera

El poder estatal y la reconfiguración del arbitraje de inversión

A menudo, estas medidas derivan en la restricción, prohibición o desinversión forzada de inversiones extranjeras. Algunos ejemplos recientes de este tipo de medidas incluyen las medidas adoptadas por Suecia que evitaron que Huawei participara en la implementación de redes 5G y que requirieron el retiro del equipo de Huawei existente.

El arbitraje de inversión es clave en este contexto. Hoy, más que nunca, los tribunales arbitrales son llamados a analizar si medidas adoptadas por razones de seguridad nacional son acordes con los tratados de protección de inversiones. Cada vez más, los nuevos tratados de evaluadas por el propio Estado (*self judging*), a fin de intentar limitar el escrutinio de los tribunales arbitrales respecto de medidas que impacten inversiones extranjeras. Aún en los casos en los que no existen este tipo de excepciones, siguen existiendo debates respecto a si las restricciones adoptadas por razones de seguridad nacional son compensables o, por el contrario, legítimas y que no generan responsabilidad internacional por aplicación de la doctrina del “poder de policía”.

Las disputas mineras y el gran interés por los minerales críticos

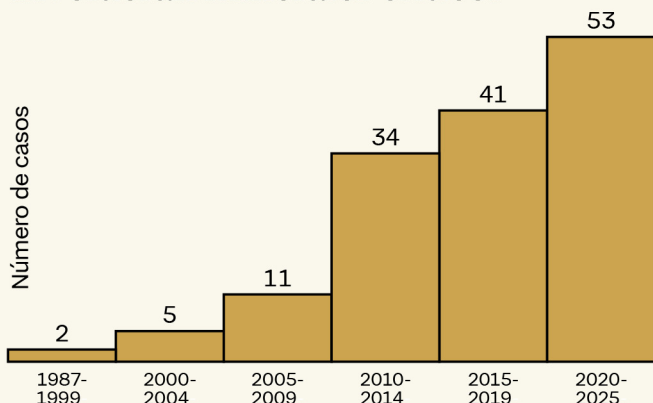
Por décimo año consecutivo, en el 2025 la minería sigue siendo la principal fuente de disputas de inversión, con casi 30% de los nuevos casos registrados asociados a este tipo de actividad.

Se espera que esta tendencia continúe a la alza, impulsada por un incremento en la demanda de los minerales críticos que son clave para la transición energética. Para el 2040, se espera que la demanda por este tipo de minerales se sextuplique para el caso del litio, se cuadruplique para el grafito y se duplique para el cobalto, en relación con la demanda actual de estos minerales.

En la medida que estos minerales se tornan más importantes para los intereses nacionales, cada vez más los países que son ricos en este tipo de recursos están implementando políticas nacionalistas, tales como priorizar cadenas de suministro locales, imponer restricciones a las exportaciones o ejercer un mayor control estatal sobre las actividades mineras. Por ejemplo, Indonesia prohibió la exportación de níquel sin procesar, lo que ha obligado a los inversores extranjeros a refinar localmente minerales. México nacionalizó la industria del litio, confiriéndole control exclusivo sobre ella a una empresa estatal, mientras que Zimbabue prohibió las exportaciones de litio crudo para robustecer el procesamiento doméstico. Estas medidas, sumadas a los controles en la exportación impuestos por China en relación con galio, germanio y grafito buscan salvaguardar intereses nacionales y, al mismo tiempo, atan el acceso a estos minerales a consideraciones geopolíticas. La intensa competencia asociada a estos recursos ha impulsado una nueva ola de intervencionismo estatal a través de cambios de política, restricciones a la inversión y controles a las exportaciones, los cuales conllevan un nivel adicional de complejidad y de riesgo para los inversores extranjeros.

Estas novedades muy probablemente traerán más disputas. La aceleración de la demanda de minerales críticos ocurre de manera paralela a la expansión de la regulación ESG, lo que crea mayores puntos de tensión y fricción regulatoria. Las medidas estatales están yendo más allá de consideraciones ambientales y están poniendo un mayor énfasis en los problemas sociales, como la necesidad de consultar a las comunidades afectadas, la infracción de los derechos de los pueblos indígenas y las deficiencias en los estudios de impacto social. Argumentos basados en este tipo de situaciones han adquirido protagonismo en casos como *Bear Creek c. Peru*, *South American Silver c. Bolivia*, *Cortec Mining c. Kenya*, y más recientemente *Gabriel Resources c. Romania*. Las disputas también han surgido, con más frecuencia, con motivo de medidas adoptadas por la rama judicial.

Disputas inversor-Estado que involucran minerales críticos



Nota: La clasificación de casos relevantes está basada en la lista de UNCTAD de minerales críticos por su rol en la transición energética y otras áreas

Fuente: UNCTAD

El poder estatal y la reconfiguración del arbitraje de inversión

Por lo tanto, los inversores del sector minero harían bien en reforzar sus prácticas de *due diligence* —desde el inicio y a lo largo de toda la vida de sus inversiones— para garantizar el pleno cumplimiento de las normas sociales aplicables. Los inversores también deberían monitorear los procesos judiciales nacionales relacionados con estas cuestiones desde su inicio, y abordarlos no solo desde la perspectiva del derecho interno, sino también teniendo en mente estrategias para una eventual reclamación inversor-Estado. Esto mejorará su posición jurídica en caso de que surja una controversia en materia de inversiones.

Las cortes domésticas como nuevo campo de batalla: la protección del inversor más allá del arbitraje

Tradicionalmente, los mecanismos de solución de controversias inversor-Estado han funcionado como un mecanismo alternativo de solución de controversias frente a los recursos disponibles en el derecho interno, con el objetivo de ofrecer un terreno de juego equilibrado, independiente del derecho doméstico y de las cortes domésticas. Sin embargo, las prácticas recientes de los Estados han puesto en duda este arreglo.



Las cortes domésticas jugarán un rol cada vez más protagónico en los mecanismos de solución de disputas inversor-Estado, en la medida en que los Estados se resistan más al arbitraje, tanto antes como después del dictado de los laudos. Por ende, los inversores necesitan estrategias integrales, que contemplen defensas en cada uno de los foros legales relevantes.

Nathalie Colin

Partner, Brussels

Un ejemplo particularmente llamativo es la orden judicial anti-arbitraje que emitió la corte comercial de Moscú para bloquear el procedimiento arbitral iniciado por la empresa energética alemana Wintershall contra Rusia bajo un tratado bilateral de inversión. La sentencia impuso una sanción de no menos de €7 mil quinientos millones de euros (equivalente al valor de la reclamación arbitral original), no solo contra Wintershall, sino también contra cada uno de los árbitros y los abogados de la parte demandante. Este tipo de medidas, de altísimo monto y dirigidas contra los abogados y los árbitros, plantea nuevas preocupaciones para los inversores extranjeros involucrados en arbitrajes relacionados con Rusia.

Los gobiernos europeos también están recurriendo a órdenes anti-arbitraje (o a medidas similares) para resistirse a los mecanismos de solución de controversia inversor-Estado. Hasta ahora, los Países Bajos, Alemania y España han acudido a las cortes alemanas en un intento por detener arbitrajes de inversión que consideran contrarios al derecho de la Unión Europea. Al mismo tiempo, los Países Bajos también presentaron una demanda por responsabilidad civil ante las cortes belgas para bloquear un arbitraje de inversión relacionado con actividades de extracción de gas.

Una vez dictado el laudo arbitral, las cortes domésticas de los Estados de origen de los inversores se han convertido, cada vez más, en otra de las herramientas dentro de las estrategias de los Estados demandados para resistirse a su ejecución. España ha comparecido ante las cortes alemanas en el caso RWE y ante las cortes neerlandesas en el caso AES precisamente para resistirse a la ejecución de los laudos dictados en esos casos.

La política de sanciones añade otra capa de restricciones al mecanismo de solución de controversias inversor-Estado. Tras una ola de reclamos de inversión iniciados por inversores sancionados en contra de varios Estados occidentales —incluidas las demandas presentadas por el oligarca ruso Mikhail Fridman contra Luxemburgo, Chipre y el Reino Unido—, la UE adoptó su 18º paquete de sanciones en julio de 2025, mediante el cual prohibió la interposición de este tipo de reclamos. En respuesta, algunos inversores rusos han iniciado procedimientos ante el Tribunal de Justicia de la UE para impugnar esta medida sin precedentes. Las cortes domésticas se han convertido así en un nuevo campo de batalla en las disputas de inversión.

El poder estatal y la reconfiguración del arbitraje de inversión

Recomendaciones prácticas

A fin de mantenerse a la vanguardia en este entorno cambiante, los inversores deberían:

- **Crear una estrategia integral para la resolución de disputas:** coordinar, desde un inicio, las acciones internacionales y nacionales para evitar argumentos contradictorios y fortalecer su posición general.
- **Evaluar el impacto de las decisiones de las cortes domésticas:** aunque estas acciones a menudo no tienen un efecto inmediato sobre el arbitraje de inversión en sí, pueden generar riesgos adicionales, como responsabilidad de directores, problemas de ejecución, acciones de recuperación (“*clawback*”), entre otros.
- **Aprovechar las herramientas procesales:** considerar solicitar medidas cautelares a los tribunales arbitrales para bloquear procedimientos domésticos y mantener el arbitraje en curso.
- **Reforzar el *due diligence* y las actividades de *compliance*:** garantizar una gestión eficaz de los riesgos sociales y ambientales a lo largo de todo el ciclo de vida de la inversión.



Estamos viendo que las disputas mineras están dejando de centrarse en los aspectos ambientales de los proyectos para convertirse en un escrutinio estricto de cómo las empresas trabajan con las comunidades locales. Los inversores más inteligentes serán aquellos que se involucren genuinamente con estos temas sociales, y no quienes solo marquen las casillas habituales en materia de *compliance*.

Noiana Marigo

Partner – Global Co-Head of International Arbitration,
New York

Nuestro equipo global de arbitraje internacional representa clientes en disputas relacionadas con estos temas. No dude en contactarnos si quisiera obtener más información.

5.

Las disputas fiscales
y arancelarias
transfronterizas
adquieren
protagonismo

Las disputas fiscales y arancelarias transfronterizas adquieren protagonismo



Carsten Wendler
Partner,
Frankfurt



Annie Pan
Counsel,
London



Yuri Mantilla
Senior Associate,
Paris



Gonzalo Salazar
Associate,
Frankfurt



Paige von Mehren
Senior Associate,
New York

En resumen

Las medidas fiscales están convirtiéndose rápidamente en uno de los catalizadores centrales de disputas transfronterizas de alto riesgo. A medida que los gobiernos adoptan políticas fiscales más agresivas —y, en ocasiones, retroactivas—, las empresas estarán sujetas a un mayor nivel de escrutinio e intervención en múltiples jurisdicciones. Las auditorías locales ahora suelen derivar en disputas complejas y multifacéticas que implican litigios, arbitraje, e incluso, canales diplomáticos. Las empresas que prioricen la gestión del riesgo fiscal desde el inicio estarán mejor posicionadas para desenvolverse en este panorama en constante evolución.

Las disputas fiscales llegaron para quedarse

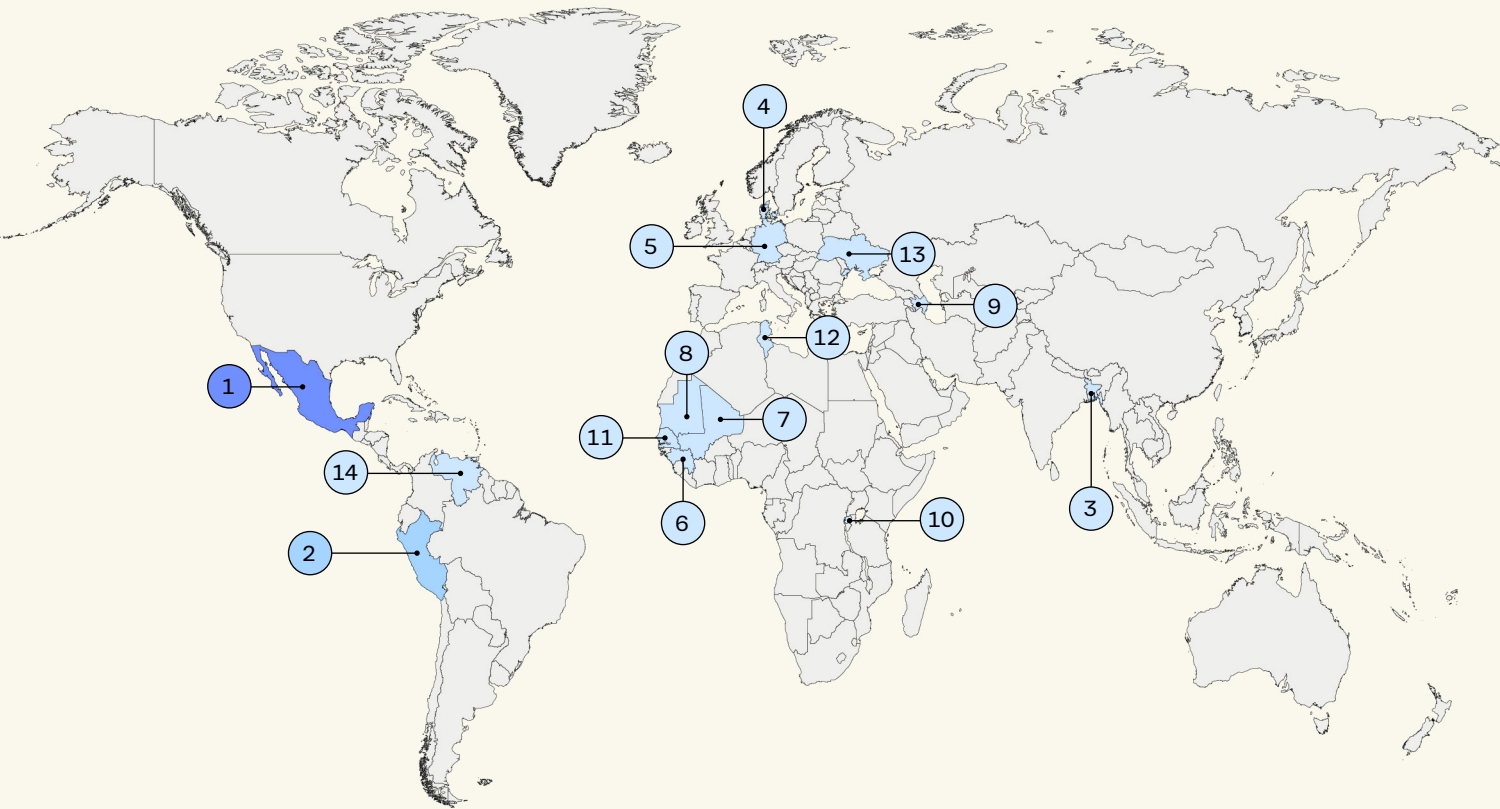
Las disputas fiscales han seguido evolucionando, registrando un aumento notable tanto en su frecuencia como en su complejidad desde [nuestro reporte de 2023](#). La persistencia de este tipo de controversias está impulsada por presiones fiscales y políticas dinámicas: los déficits presupuestarios posteriores a la pandemia, el incremento del gasto militar y los continuos cambios geopolíticos han llevado a los gobiernos a buscar ingresos con mayor agresividad.

Anticipamos que surgirán disputas fiscales en relación con determinaciones fiscales de gran escala derivadas de reinterpretaciones de la legislación vigente, ajustes retroactivos, la introducción o el aumento de regalías e impuestos especiales en industrias extractivas, así como por la creación de nuevos impuestos sectoriales. Los temas fiscales están ocupando un lugar cada vez más protagonista, tanto en las disputas inversor Estado como en los conflictos contractuales, lo que subraya la importancia de una gestión eficaz del riesgo fiscal como una prioridad estratégica, especialmente dado el impacto tan significativo que los regímenes fiscales tienen sobre la economía de los proyectos.

En distintas regiones, esta tendencia adopta formas particulares:

- **América Latina:** Muchos países de la región se encuentran en procesos de reforma fiscal. Las autoridades tributarias de México y Argentina, por ejemplo, están aplicando gravámenes más altos a las industrias extractivas y a los sectores orientados al consumidor, ampliando tanto el alcance como la fiscalización de los impuestos indirectos (como el IVA). En Brasil, la reintroducción de un impuesto de retención del 10 % sobre los dividendos pagados a no residentes, poniendo fin a una exención de 30 años, ha generado fricciones inmediatas respecto del cálculo de los límites de tasa efectiva para reembolsos y la aplicación de regímenes legales de transición.

Las disputas fiscales y arancelarias transfronterizas adquieren protagonismo



Regiones clave en las que han surgido disputas de inversión fiscales

Casos relacionados con cuestiones fiscales 2021-2025

1	México	5	5	Alemania	1	10	Ruanda	1
2	Perú	4	6	Guinea	1	11	Senegal	1
3	Bangladesh	1	7	Mali	1	12	Túnez	1
4	Dinamarca	1	8	Mauritania	1	13	Ucrania	1
	Unión Europea	1	9	Azerbaiján	1	14	Venezuela	1

Las disputas fiscales y arancelarias transfronterizas adquieren protagonismo

- **África:** Los países del continente ricos en recursos están revisando las tasas de regalías, introduciendo nuevos gravámenes y adoptando nuevas interpretaciones de normas tributarias tradicionales. Este entorno en evolución está dando lugar a disputas contractuales y de inversión cada más frecuentes y complejas, especialmente cuando entra en juego la aplicación retroactiva de nuevas normas o interpretaciones de las mismas.
- **Europa y Asia:** Varias jurisdicciones europeas están mostrando interés en aplicar impuestos sectoriales específicos para las industrias digitales y de alto valor, mientras que algunos países asiáticos también están considerando actualizar sus marcos de regalías e impuestos.

Navegando múltiples vías de resolución de disputas

La gestión eficaz de disputas fiscales requiere una planificación proactiva y una comprensión estratégica de todas las vías disponibles de resolución de conflictos, incluidas la litigación nacional, el arbitraje, los Procedimientos de Acuerdo Mutuo (MAPs) contemplados en los tratados fiscales y los acuerdos negociados. En lugar de ver la complejidad como un obstáculo, las empresas deberían considerarla como una oportunidad para optimizar su enfoque y aprovechar todo el espectro de opciones a su disposición.

Los pasos prácticos clave que las empresas deberían considerar incluyen:

- **Identificar todas las opciones disponibles:** determinar todos los mecanismos de resolución de disputas relevantes y comprender cómo interactúan entre sí. Evaluar cómo los tratados fiscales y de inversión pueden superponerse o complementarse para elegir la vía óptima y maximizar las protecciones disponibles. Una coordinación adecuada puede agilizar la estrategia y conducir a resoluciones más eficientes.
- **Supervisar los plazos críticos:** La gestión estratégica de los plazos relevantes (incluidos los periodos obligatorios de negociación, la exigencia de agotar los recursos internos y los plazos de prescripción, entre otros) es crucial, especialmente cuando las acciones —o la falta de ellas— en un foro pueden afectar sus derechos en otro. La planificación anticipada es esencial para garantizar una estrategia general coherente, así como asegurar el estricto cumplimiento de los requisitos procesales cuando sea necesario.

- **Mantener una coordinación estrecha:** Cuando se presentan reclamos a través de múltiples vías, se requiere una coordinación rigurosa para conservar la coherencia de los argumentos jurídicos y desarrollar una base probatoria sólida. Este enfoque refuerza la credibilidad y contribuye a obtener resultados más favorables.

Contar con asesores con experiencia en disputas fiscales garantiza que su organización esté bien posicionada para gestionar, supervisar y coordinar estos asuntos con miras a lograr resultados sólidos y eficientes.

Aranceles: alto riesgo, pocos casos... por ahora

Aunque durante el último año los titulares relacionados con aranceles han aumentado considerablemente, se han planteado relativamente pocas disputas formales centradas exclusivamente en ellos. Esto probablemente se deba a sensibilidades políticas y al hecho de que este tipo de controversias tienden —en caso de resolverse— a hacerlo mediante negociaciones políticas de alto nivel.

Sin embargo, para 2026 y los años posteriores, será importante que las empresas incluyan a los aranceles como parte de su estrategia más amplia de gestión del riesgo fiscal, al mismo nivel que los impuestos. Para prepararse, las compañías deberían revisar y fortalecer las disposiciones contractuales clave (incluidas las cláusulas de precios y de hardship) y asegurarse de que sus cadenas de suministro y su planificación de inversiones tengan en cuenta la posible imposición de aranceles..



En la medida que las disputas fiscales aumentan a nivel global, tener una estrategia holística y proactiva es clave. Comprender cómo aprovechar las distintas vías —procedimientos locales, arbitraje y negociaciones a través de canales gubernamentales— maximiza las posibilidades de obtener un resultado favorable.

Carsten Wendler
Partner, Frankfurt

Las disputas fiscales y arancelarias transfronterizas adquieren protagonismo

Recomendaciones prácticas

Para gestionar eficazmente sus disputas en un entorno regulatorio en constante cambio, las empresas deberían considerar lo siguiente:

- **Mapear su exposición:** elaborar un “mapa térmico” global para identificar dónde es más vulnerable la empresa, prestando especial atención a jurisdicciones, sectores y contrapartes que enfrentan o anticipan reformas fiscales significativas.
- **Poner a prueba contratos y cláusulas de resolución de disputas:** desarrollar directrices internas claras sobre cuándo recurrir a recursos legales nacionales, al arbitraje o a los Procedimientos de Acuerdo Mutuo (MAP) contemplados en los tratados fiscales, garantizando una respuesta rápida y coordinada.
- **Integrar la planificación fiscal con la estrategia de disputas:** diseñar estructuras fiscales y de inversión teniendo en cuenta posibles controversias, de modo que la planificación facilite el cumplimiento, pero también sirva como un eventual recurso en caso de impugnación.
- **Invertir en una evaluación temprana del riesgo desde la óptica del derecho internacional:** involucrar a asesores internacionales con experiencia para evaluar los riesgos legales desde una perspectiva más amplia, complementando el análisis de los asesores fiscales. Identificar los riesgos de forma temprana ayuda a evitar que los problemas escalen entre jurisdicciones y garantiza una protección sólida en cualquier eventual arbitraje o procedimiento judicial.

Si desea discutir cualquiera de estos temas más en detalle, no dude en contactar a su contacto habitual dentro de Freshfields.

6.

Venezuela en un
punto de inflexión:
oportunidades en
un contexto de
recuperación

Venezuela en un punto de inflexión: oportunidades en un contexto de recuperación



Nigel Blackaby KC
Partner,
Washington, DC



Sylvia Noury
Partner,
London



Carsten Wendler
Partner,
Frankfurt



Natalia Zibibbo
Counsel,
Madrid



Gonzalo Salazar
Associate,
Frankfurt

En resumen

Tras casi dos décadas como Estado paria, Venezuela se enfrenta hoy a un momento decisivo. Bajo una estrecha supervisión del gobierno de Estados Unidos, el país avanza hacia una recuperación estructurada. En este contexto, resulta especialmente relevante la orden ejecutiva emitida por Estados Unidos en enero de 2026, que situó los ingresos petroleros venezolanos bajo control estadounidense, con el objetivo de impulsar tanto la reconstrucción del sector petrolero como la reforma de la Ley de Hidrocarburos de Venezuela.

Si bien estos cambios tienen el potencial de redefinir de manera sustancial los tipos de inversión extranjera, el panorama sigue marcado por un alto grado de incertidumbre. Venezuela sigue careciendo de instituciones sólidas e independientes, y el proceso de transición política genera zonas grises en el plano jurídico, en un escenario de reconocimiento internacional limitado de la actual administración. Este contexto otorga una oportunidad a los acreedores de laudos arbitrales, así como a los inversores, de reconsiderar sus estrategias para recuperar el valor de los laudos y de reclamos inactivos. Sin perjuicio de lo anterior, la cautela sigue siendo indispensable.

La transformación de los laudos en activos estratégicos

Venezuela ha sido durante años uno de los principales escenarios del arbitraje de inversión en el continente americano, con más de 50 reclamos y una cifra estimada de entre US\$20 mil y US\$30 mil millones en laudos pendientes de pago.

En la última década se han intentado ejecutar directamente algunos de esos laudos contra activos de Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), como por ejemplo sus acciones en PDV Holding —sociedad que, a su vez, controla a la importante refinería y distribuidora estadounidense Citgo—, en procedimientos seguidos ante la Corte Federal del Distrito de Delaware.

A la luz de los acontecimientos recientes, la negociación podría ofrecer una vía alternativa para materializar valor. Ante la eventualidad de una reestructuración de la deuda soberana, los acreedores con laudos pendientes de pago podrían considerar la utilización de dichos laudos como instrumento de negociación.

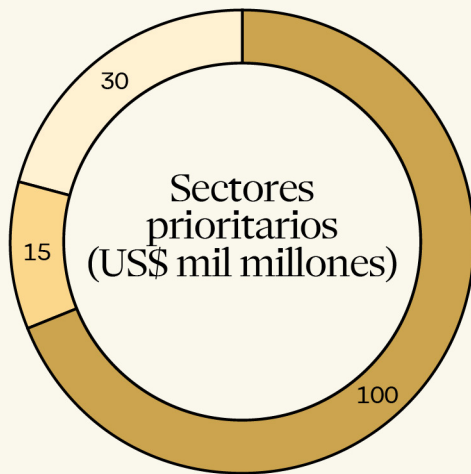


Con Venezuela al borde de una transformación profunda, los acreedores se encuentran ante la oportunidad de desempolvar sus estrategias, reevaluar su exposición al riesgo y adoptar enfoques creativos de recuperación que vayan más allá de la mera ejecución de los laudos.

Nigel Blackaby KC
Partner, Washington, DC

Venezuela en un punto de inflexión: oportunidades en un contexto de recuperación

Venezuela – exposición estimada a pasivos de deuda pendiente



Bonos soberanos y de PDVSA	US\$100 mil millones
Deuda bilateral	~US\$15 mil millones
Laudos arbitrales	US\$20-30 mil millones

Fuente: [Can Venezuela settle its debts?](#)

Sentando las bases para un nuevo acuerdo: créditos y reinversión

El Poder Legislativo venezolano, con el respaldo de Estados Unidos, ha aprobado una nueva Ley de Hidrocarburos. Esta nueva ley elimina el requisito de control mayoritario por parte de la empresa estatal PDVSA, aclara las incertidumbres jurídicas del régimen anterior, reduce de forma significativa las cargas fiscales y permite el acceso al arbitraje en caso de controversias.

La intervención de Estados Unidos, junto con la reforma de la Ley de Hidrocarburos, han reactivado el interés internacional en el sector energético venezolano y en las industrias conexas. Aquellos actores capaces de utilizar laudos históricos o créditos comerciales para desarrollar nuevos proyectos comerciales se encuentran en una posición especialmente favorable. Entre las ventajas concretas que podrían obtener se encuentran:

- Estatus prioritario en futuras oportunidades de *joint ventures*;
- Mayores protecciones contractuales y extensiones de licencias;
- Condiciones fiscales más favorables, adaptadas a la nueva realidad económica.

No obstante, dado que las reformas legales siguen en curso y el reconocimiento internacional del gobierno continúa siendo incierto, los inversores deberán avanzar con cautela y realizar un *due diligence* exhaustivo. Los contratos suscritos con la actual administración podrían ser impugnados ante cortes extranjeras —o en la propia Venezuela— si llegara a materializarse una transición política. Adicionalmente, es importante considerar que en los últimos años Venezuela se ha retirado del Convenio del CIADI así como de algunos tratados de inversión, lo que incide en el nivel de protección internacional disponible.



Para quienes en el pasado absorbieron pérdidas o se abstuvieron de iniciar reclamos formales, el 2026 abre la puerta a estrategias de recuperación innovadoras y oportunidades en un mercado en proceso de reactivación.

Carsten Wendler
Partner, Frankfurt

Venezuela en un punto de inflexión: oportunidades en un contexto de recuperación

Recomendaciones prácticas

La agilidad es clave para que los inversores y acreedores con exposición a arbitrajes venezolanos, ya sea en forma de reclamos o laudos, puedan obtener buenos resultados.

- **Seguir de cerca la evolución de las políticas de Estados Unidos:** además de monitorear los movimientos en la Oficina de Control de Activos Extranjeros (*Office of Foreign Assets Control*, OFAC), resulta fundamental dar seguimiento a las decisiones del Departamento de Estado en materia de designaciones de Organizaciones Terroristas Extranjeras, así como a cualquier cambio en la administración de los ingresos petroleros, por cuanto estos factores pueden afectar tanto los tiempos como la capacidad de negociación.
- **Mantenerse informado sobre la evolución del contexto local:** la reciente reforma de la Ley de Hidrocarburos ha demostrado que las iniciativas locales impulsadas con el acompañamiento de Estados Unidos están transformando con rapidez el marco regulatorio venezolano y, por lo tanto, deben ser tomadas en consideración. Es importante estar atentos al dictado de nueva legislación destinada a proteger la inversión extranjera o avances para reincorporarse a foros multilaterales como el CIADI.
- **No perder de vista el mercado secundario:** para quienes buscan una solución más rápida, la reactivación del mercado secundario —por ejemplo, mediante la venta de laudos o de reclamos a fondos de inversión— puede abrir nuevas vías de liquidez. Sin perjuicio de lo anterior, es necesario tener presente que los precios siguen siendo altamente sensibles a la evolución de los procesos de reestructuración.
- **Desarrollar escenarios de reinversión:** conviene evaluar opciones como canjes de deuda por capital o conversiones de “crédito en contrato”, incorporando el mayor número de salvaguardas que sea posible. En un entorno marcado por la incertidumbre, los contratos aprobados o garantizados por Estados Unidos pueden ofrecer un grado adicional de seguridad.

Desenvolverse exitosamente en Venezuela exige capacidad técnica, criterio estratégico y un profundo entendimiento del mercado. Con décadas de experiencia en la gestión de inversiones y reclamos vinculados a Venezuela, incluida la obtención de más de US\$10 mil millones en laudos arbitrales, nuestros equipos de arbitraje internacional y derecho corporativo están preparados para ayudarle a evaluar el entorno, mitigar riesgos y capitalizar nuevas oportunidades a medida que el mercado va evolucionando.

7.

La revolución industrial de la IA: un nuevo foco de controversias

La revolución industrial de la IA: un nuevo foco de controversias



Patrick Schroeder
Partner,
Hamburg



Natalia Zibibbo
Counsel,
Madrid



Guy MacInnes-Manby
Senior Associate,
London



Clemens Treichl
Principal Associate,
Vienna

En resumen

La inteligencia artificial ya no es solo un avance tecnológico, sino que se ha convertido en una fuerza económica que requiere cadenas de suministro globales profundamente interconectadas, abarcando desde los semiconductores hasta los centros de datos y la energía. Esta “revolución industrial” ha dado lugar a un nuevo paradigma que está alterando de forma sustancial los perfiles de riesgo de las empresas en todos los sectores. La gran magnitud de las inversiones de capital, sumada a una intensa competencia geopolítica, está creando un terreno fértil para una nueva ola de disputas complejas y de alto perfil. Para el 2026 se espera un aumento de los arbitrajes relacionados con la intersección entre tecnología, comercio y geopolítica, lo que obligará a las empresas a replantearse la forma en que asignan riesgos y estructuran sus relaciones comerciales.

Un nuevo ecosistema industrial a escala global

La rápida expansión de la IA ha dado lugar a un nuevo ecosistema industrial de gran envergadura. En su núcleo se encuentran los semiconductores, donde el fuerte aumento de la demanda y las cuantiosas inversiones en investigación y desarrollo (R&D) para el desarrollo de chips especializados para IA han desencadenado una intensa competencia geopolítica. El gobierno de Estados Unidos y varios gobiernos de la Unión Europea y Asia están interviniendo mediante subsidios y restricciones a la exportación para asegurar el control estratégico del diseño y la fabricación de chips.

Este auge del hardware se ve impulsado, además, por otros dos sectores críticos: datos y energía. La carrera por construir centros de datos —necesarios para el entrenamiento de modelos y que es analizada con mayor detalle en la [Tendencia 9](#)— se está acelerando a escala global, desde Norteamérica y Europa hasta África y Medio Oriente, a menudo respaldada por importantes incentivos públicos. Todo ello se traduce en una demanda energética enorme, con previsiones que apuntan a que el consumo eléctrico de los centros de datos se duplicará de aquí a 2030. Esta dinámica está impulsando fuertes inversiones en infraestructura energética, especialmente en energías renovables y en estrategias innovadoras como la co localización de centros de datos con centrales nucleares. Este despliegue intensivo de capital crea dependencias de largo plazo en un entorno altamente volátil.

La revolución industrial de la IA: un nuevo foco de controversias

El efecto dominó de la IA que impacta a todas las industrias

Más allá de este ecosistema, la inteligencia artificial se ha consolidado como una tecnología de propósito general que se está integrando rápidamente en industrias tan diversas como *life sciences*, la minería y los servicios profesionales. En el ámbito de *life sciences*, la IA está acelerando el descubrimiento de nuevos fármacos mediante modelos de colaboración innovadores. En la industria minera, está optimizando la exploración y la eficiencia operativa mediante modelos geológicos propios. Por su parte, las firmas de servicios profesionales están comenzando a licenciar herramientas de IA desarrolladas internamente para labores de consultoría y auditoría, lo que está transformando la forma en que se ejecuta el asesoramiento profesional, su contenido y los riesgos asociados. Esta proliferación de alianzas impulsadas por la IA abre nuevas oportunidades, pero también introduce nuevos focos de conflicto.

La IA como catalizador de disputas

Esta transformación económica está generando de manera inevitable focos de tensión con el potencial de convertirse en disputas.

La intersección entre geopolítica y regulación

Algunos gobiernos están regulando cada vez más con el objeto de favorecer a ciertas empresas nacionales estratégicas (*national champions*) y proteger intereses de seguridad nacional, lo que incrementa de forma exponencial el riesgo para los inversores extranjeros. Cambios abruptos de política pública, nuevos controles a la exportación, exigencias de localización de datos y marcos regulatorios estrictos en materia de seguridad de la IA podrían convertirse en reclamos al amparo de tratados de inversión por trato injusto o expropiación, especialmente una vez que se han comprometido importantes volúmenes de capital.

Una nueva categoría de riesgo comercial

La incertidumbre que rodea al panorama de la IA está dando lugar a riesgos comerciales nuevos y cada vez más complejos. Las disputas se centrarán en la asignación de recursos escasos, tales como la capacidad de fabricación de chips, la titularidad de la propiedad intelectual en modelos cerrados y la responsabilidad por brechas de seguridad de datos, especialmente en relación con el intercambio de información y las estructuras de regalías.

De forma paralela, las operaciones de fusiones y adquisiciones afrontan un mayor riesgo transaccional, ya que las condiciones de cierre pueden verse frustradas por un escrutinio cada vez más riguroso de las inversiones en infraestructuras digitales críticas. Más allá de ello, obligaciones contractuales como las de mejores esfuerzos (*best efforts*) o de idoneidad para un fin determinado (*fitness for purpose*) podrían interpretarse bajo un nuevo prisma, dando lugar a disputas tanto por la decisión de utilizar —como por la de no utilizar— IA. Todo ello además desencadenará una nueva ola de controversias en materia de cobertura de seguros, a medida que las pólizas tradicionales de ciberseguridad, responsabilidad profesional en materia de tecnología, y responsabilidad de administradores y directivos sean puestas a prueba frente a estos riesgos emergentes.



Estamos viendo cómo la IA está convirtiendo categorías de riesgo tradicionales —cambios regulatorios, sanciones, datos y propiedad intelectual— en un sistema estrechamente interconectado. Para las empresas con actividad transfronteriza en 2026, esto significa que una misma inversión impulsada por IA puede dar lugar a disputas en múltiples foros, que van del arbitraje comercial hasta reclamos bajo tratados de inversión.

Natalia Zibibbo

Counsel, Madrid

La revolución industrial de la IA: un nuevo foco de controversias

Recomendaciones prácticas

A medida que la IA continúa integrándose rápidamente en la economía global, las empresas deberán adaptar sus estrategias para desenvolverse en este nuevo entorno. Para prepararse ante los retos que se avecinan, recomendamos seguir las siguientes recomendaciones prácticas:

- **Evaluar las vulnerabilidades de la cadena de suministro de la IA:** poner a prueba la resiliencia de la cadena de suministro identificando el grado de dependencia de componentes clave de la IA —como semiconductores, infraestructura de la nube y energía— y una evaluación de los riesgos geopolíticos y regulatorios en las regiones estratégicas.
- **Modernizar y preparar los contratos para el futuro:** reforzar los acuerdos comerciales definiendo con precisión los términos relativos a la propiedad intelectual, el uso de datos y la asignación de recursos en colaboraciones basadas en IA. Actualizar cláusulas como las de mejores esfuerzos (*best efforts*), fuerza mayor y de limitación de responsabilidad para reflejar los riesgos específicos asociados a la IA.
- **Reforzar los mecanismos de resolución de disputas:** fortalecer los mecanismos de resolución de controversias asegurando que los contratos incorporen cláusulas arbitrales sólidas, capaces de abordar cuestiones técnicas complejas, y mantenerse informado acerca del impacto de la IA en los procedimientos (véase la [Tendencia 8](#)).
- **Estructurar las inversiones en IA con foco en la protección:** en el caso de infraestructuras de IA que requieren elevadas inversiones de capital, como centros de datos o plantas de fabricación, resulta clave estructurar las inversiones de forma que puedan beneficiarse de tratados bilaterales de inversión y de otros mecanismos de protección internacional frente a cambios regulatorios adversos.
- **Fortalecer la resiliencia organizativa:** impulsar la resiliencia mediante la inversión en programas de cumplimiento normativo, gestión del riesgo cibernético y coberturas de seguros adaptadas a los riesgos específicos que plantea la IA.

En un contexto de vertiginosa evolución de la economía de la IA, es un momento clave para revisar los contratos, las estrategias de gestión de riesgos y los mecanismos de resolución de controversias. Nuestro equipo global de arbitraje internacional está preparado para ayudarlo a navegar estas oportunidades y desafíos.



Muchas empresas no se consideran a sí mismas parte de la “industria de la IA”, pero sus operaciones dependen cada vez más de una cadena de suministro geopolítica para chips, servicios en la nube y energía. La cuestión estratégica en 2026 es hasta qué punto ese riesgo se gestiona de forma consciente a través de los contratos y las inversiones.

Patrick Schroeder
Partner, Hamburg

8.

Desafíos procesales derivados del uso de la IA en el arbitraje internacional

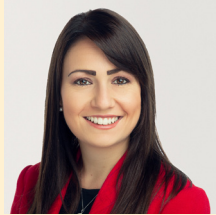
Desafíos procesales derivados del uso de la IA en el arbitraje internacional



Rohit Bhat
Partner,
Singapore



Sam Prevatt
Counsel,
New York



Samantha Lord Hill
Counsel,
London



Becky Sokolow
Associate,
New York

En resumen

La integración de la IA en el arbitraje internacional ha dejado de ser una novedad para pasar a convertirse en una necesidad. Si bien su potencial para mejorar la eficiencia y reducir costos es indiscutible, el uso cada vez más extendido de herramientas de IA para el análisis documental, la redacción, la investigación y otras tareas está dando lugar a una nueva categoría de desafíos procesales. Preservar la integridad del proceso arbitral exige hoy una atención especial a la transparencia, la seguridad de los datos y al requisito de mantener el “factor humano” en la toma de decisiones. Ante la ausencia de un marco regulatorio unificado, árbitros, abogados y partes se ven obligados a desenvolverse en un mosaico cada vez más amplio de directrices institucionales.

Los dilemas de la revelación

Las obligaciones de revelación suelen ser un elemento clave para garantizar la integridad del proceso arbitral. Si bien existe una tendencia creciente hacia la revelación acerca del uso de IA, el alcance de dicha obligación sigue siendo objeto de debate. A modo de ejemplo, las distintas instituciones difieren en su enfoque:

- **Interpretación amplia** ([Guía de la AAA ICDR de 2025 sobre el uso de herramientas de IA por los árbitros](#)): la guía de la AAA incentiva la revelación cuando el uso de herramientas de IA tiene un impacto material en el desarrollo del arbitraje o en el razonamiento de los árbitros. No obstante, la guía no define con precisión el contenido de la obligación de revelación.
- **Interpretación restrictiva** ([Directrices de 2024 del Centro de Arbitraje y Mediación de Silicon Valley \(SVAMC\) sobre el uso de la inteligencia artificial en el arbitraje](#)): las directrices del SVAMC sugieren que el uso general de la IA no requiere revelación. Sin embargo señalan que, cuando resulte pertinente, los siguientes elementos pueden facilitar la reproducción o evaluación del resultado generado por una herramienta de IA: (1) el nombre, la versión y los ajustes relevantes de la herramienta utilizada; (2) una breve descripción de la forma en que se empleó la herramienta; y (3) el *prompt* completo y el resultado asociado.

Desafíos procesales derivados del uso de la IA en el arbitraje internacional

En la práctica, es probable que las partes y sus abogados se resistan a revelar el uso “interno” que hacen de la IA —por ejemplo, de herramientas jurídicas especializadas—, sosteniendo que no difiere del uso de un motor de búsqueda, siempre que la herramienta opere en un entorno seguro y no genere, por sí misma, riesgos de confidencialidad ni de violación de la seguridad de los datos personales. El desafío para 2026 será estandarizar el “umbral de materialidad”, es decir, el punto a partir del cual el papel de la IA deja de ser un mero apoyo a la eficiencia para pasar a desempeñar un papel sustantivo.



El principal desafío de integrar la IA en el arbitraje consiste en equilibrar su potencial de eficiencia con la necesidad de salvaguardar la equidad procesal, la transparencia y la legitimidad del proceso arbitral.

Rohit Bhat

Partner, Singapore

La integridad probatoria y las “alucinaciones” de la IA

Un riesgo procesal muy relevante es la presentación al tribunal de “alucinaciones” generadas por la IA, tales como jurisprudencia ficticia o pruebas inventadas. En cierta medida, la aparición de estas alucinaciones puede reducirse mediante el uso de instrucciones (*prompts*) más específicos por parte de los usuarios a medida que vayan adquiriendo mayor destreza en el manejo de las herramientas de IA. Por su parte, los proveedores de estas herramientas están adoptando medidas adicionales para mitigar el riesgo de alucinaciones. Aun así, ante el creciente número de casos documentados a nivel global de citas falsas generadas por IA, es posible que los tribunales arbitrales empiecen a considerar la posibilidad de imponer un deber de verificación humana, y que, en consecuencia, exijan a las partes certificar que una persona ha revisado todas las presentaciones para comprobar su exactitud fáctica y jurídica. Este tipo de medidas compatibilizaría la redacción asistida por IA con los deberes de veracidad ya existentes y podría reflejarse tanto en órdenes procesales tempranas como en instrumentos de *soft law*.

El uso de IA por parte de los árbitros

La IA tiene el potencial de mejorar tanto la eficiencia como la calidad del trabajo de los árbitros. Sin embargo, la comunidad arbitral aún debate cuándo y de qué manera resulta apropiado que los árbitros deleguen determinadas tareas en la IA, así como la forma de garantizar que ese uso no afecte su mandato de ejercer un juicio independiente. Ello plantea un dilema práctico.

Por un lado, existe una presión creciente para aprovechar la IA en la gestión de procedimientos cada vez más complejos y con una carga documental significativa. Por el otro, es necesario preservar la integridad, la transparencia y la legitimidad percibida del proceso arbitral, con el objeto de evitar una dependencia excesiva de herramientas que pueden adolecer de falta de transparencia o ser propensas a errores.

Las directrices emitidas por el Chartered Institute of Arbitrators (CIArb), el SVAMC, la Asociación Americana de Arbitraje–Centro Internacional de Resolución de Disputas (AAA ICDR) y la Cámara de Comercio de Estocolmo permiten a los árbitros utilizar la IA como herramienta de apoyo. No obstante, dichas directrices enfatizan que los árbitros deben mantener el control pleno sobre la toma de decisiones y que la IA no puede sustituir su análisis independiente. En la práctica, ello obliga a los tribunales arbitrales a trazar una línea clara entre el apoyo administrativo admisible —por ejemplo, asistencia en la redacción o en la identificación preliminar de cuestiones relevantes— y la delegación inadmisibles en la IA en relación con las funciones de valoración o decisión.

Evolución institucional

Es previsible que las instituciones arbitrales sigan desarrollando y formalizando lineamientos institucionales para regular el uso de la IA. Mientras se avanza hacia la adopción de normas integrales —un proceso que suele prolongarse en el tiempo—, las instituciones están adoptando medidas provisionales para regular el uso de la IA, como la elaboración de cláusulas modelo sobre IA y de borradores de órdenes procesales que abordan cuestiones específicas relacionadas con esta tecnología.

El CIArb, por ejemplo, ha elaborado un acuerdo modelo y un borrador de orden procesal sobre el uso de la IA, que árbitros y partes pueden optar por incorporar a sus procedimientos. Con el tiempo, el uso reiterado y la adaptación de este lenguaje modelo probablemente se cristalizarán en estándares que aplican de facto, incluso en ausencia de modificaciones formales de los reglamentos institucionales.

Desafíos procesales derivados del uso de la IA en el arbitraje internacional

Recomendaciones prácticas

La IA ya está transformando la práctica del arbitraje internacional, y sus implicancias procesales no pueden pasarse por alto. Para adelantarse a estos cambios, invitamos a los tribunales, partes y abogados a considerar las siguientes recomendaciones prácticas:

- **Abordar la IA desde una etapa temprana:** abordar de forma proactiva las obligaciones de revelación y verificación desde las primeras etapas del procedimiento, así como los aspectos relativos a la igualdad de armas, preferiblemente a partir de la primera orden procesal.
- **Certificar la exactitud:** garantizar que cualquier material generado con ayuda de la IA sea revisado y certificado por una persona calificada, reduciendo así el riesgo de errores o “alucinaciones”.
- **Seguir de cerca la evolución de las directrices y mejores prácticas:** los lineamientos institucionales emergentes ofrecen puntos de partida útiles, sin perjuicio de que la práctica seguirá desarrollándose caso a caso.
- **Capacitar al equipo:** velar por que los equipos legales y de arbitraje cuenten con formación tanto sobre las capacidades como sobre los riesgos que plantea el uso de la IA en los procedimientos.

El desafío para 2026 y los años siguientes será garantizar que la IA mejore la eficiencia sin menoscabar la equidad, la transparencia ni la legitimidad del proceso arbitral. Estos principios guían nuestra manera de trabajar. Lo invitamos a ponerse en contacto con nosotros para analizar cómo podemos acompañarlo.

9.

Construyendo la
columna vertebral
digital del futuro:
riesgos en la
construcción de
centros de datos

Construyendo la columna vertebral digital del futuro: riesgos en la construcción de centros de datos



Amani Khalifa
Partner,
Riyadh



Matei Purice
Counsel – Head
of Global Projects
Disputes Continental
Europe, Paris



Yosr Bouassida
Senior Associate,
Paris



Robert Colvin
Senior Associate,
London



Shannon O'Neill
Senior Associate,
London

En resumen

Los centros de datos sustentan nuestra economía digital, dando soporte a todo, desde la IA hasta el comercio electrónico. Con una demanda global de centros de datos que se espera se triplique para 2030, el crecimiento exponencial del sector conlleva riesgos complejos de carácter medioambiental, de construcción y regulatorios. Es previsible que estos riesgos deriven en un aumento de disputas de elevado valor económico, con el arbitraje consolidándose como el foro preferente para su resolución.

Aproximadamente el 70 % del aumento de la demanda global de centros de datos es atribuible al crecimiento exponencial del uso de la IA, que por sí sola requiere inversiones en infraestructura que ascienden a US\$1,6 mil millones. Los mercados de todo el mundo están registrando un crecimiento sin precedentes tanto en construcción como en inversión: en 2024, Estados Unidos tenía 6,4 GW de capacidad en construcción —lo que representa unos US\$74 mil millones en inversión—, mientras que la cartera de proyectos en la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África) aumentó un 43 % hasta alcanzar los 14 GW (alrededor de 170 mil millones de euros). Por su parte, China prevé invertir cerca de US\$40 mil millones de aquí a 2030 para duplicar su capacidad. Todo ello sitúa la construcción de centros de datos en el núcleo de la transformación digital.

La construcción de centros de datos presenta ciertas particularidades. En primer lugar, tienen una elevada demanda energética —con necesidad de suministro ininterrumpido— y, en caso de recurrirse a fuentes tradicionales, generan importantes emisiones de gases de efecto invernadero en proporción a dicha demanda. En segundo lugar, requieren sistemas de refrigeración de gran envergadura para evitar el sobrecalentamiento de los servidores, lo que suele implicar el uso de altos volúmenes de agua u otras soluciones de refrigeración innovadoras. En tercer lugar, la seguridad física y cibernética resulta crítica dada la naturaleza sensible de los datos almacenados. Por último, los centros deben contar con la flexibilidad necesaria para adaptarse a los avances tecnológicos y al crecimiento de la demanda.

Estos desafíos dan lugar a una serie de riesgos que pueden acabar trasladándose al ámbito de las disputas.

Construyendo la columna vertebral digital del futuro: riesgos en la construcción de centros de datos

Centros de datos: ¿Qué hace tan compleja su construcción?

Suministro energético para un servicio ininterrumpido

Sistemas de refrigeración para proteger a los servidores

Seguridad para proteger los datos

Flexibilidad y capacidad de adaptación para responder a la demanda y facilitar la innovación

Retos medioambientales y comunitarios

Los centros de datos deben situarse cerca de los usuarios finales. Sin embargo, al mismo tiempo, generan una huella ambiental considerable. En este contexto, la elección del lugar de emplazamiento se convierte en un factor de riesgo significativo, ya que en mercados como Singapur, España y el Reino Unido los avances en nueva capacidad energética, la modernización de la infraestructura de red y la obtención de acceso oportuno a la red avanzan con lentitud. Ello puede dar lugar a desacuerdos y reclamos frente a gobiernos y reguladores.

Con el objeto de sortear estas limitaciones y hacer los proyectos más sostenibles, algunas empresas están optando por construir centros de datos en ubicaciones con buen acceso a energías renovables y recursos hídricos, así como con condiciones climáticas favorables. Otras están recurriendo a la energía nuclear. No obstante, estas soluciones también conllevan sus propias complejidades y están expuestas a riesgos específicos de disputas en materia de ESG, de construcción y regulatorias.

En determinados casos, el escrutinio por parte de accionistas, inversores, reguladores, comunidades locales y las ONG puede desencadenar disputas por el incumplimiento de obligaciones ESG. Estas controversias pueden dar lugar a litigios ante cortes domésticas o a arbitrajes comerciales —cuando exista una cláusula arbitral— o, en ciertas circunstancias, plantearse como defensas o reconveniones por parte de los Estados en arbitrajes de inversión.

Disputas en torno a la construcción de centros de datos

Como ocurre con cualquier proyecto de infraestructura, podrían surgir disputas entre empleadores, contratistas, subcontratistas, proveedores y/o inversores en relación con retrasos, sobrecostos o el incumplimiento de especificaciones técnicas. Si bien el riesgo de disputas puede ser menor cuando se recurre a la construcción modular para las obras principales, las complejas interrelaciones entre los distintos sistemas que integran un centro de datos —que habitualmente son ejecutados por contratistas diferentes— incrementan la complejidad del proyecto y pueden dar lugar a disputas con multiplicidad de partes. Este riesgo puede verse agravado por contratos mal redactados o desalineados entre sí, que generan riesgos de vacíos en la regulación de ciertas materias, dando lugar a controversias sobre el alcance de los trabajos, la asignación de responsabilidades y/o fallos de ejecución.

La inestabilidad de las cadenas de suministro a nivel global, en particular en lo que respecta a ciertos componentes críticos, también puede dar lugar a reclamos por extensiones de plazo, incrementos de costos y/o penalidades contractuales. Asimismo, los rápidos avances tecnológicos o incrementos repentinos de demanda pueden dejar obsoletos los diseños iniciales, lo que podría desencadenar disputas sobre la asunción de costos o la valoración del proyecto cuando sea necesario introducir modificaciones—o incluso la terminación del contrato— durante la fase de construcción.

Riesgos regulatorios y de permisos

Los cambios regulatorios —incluidos los relativos al uso del suelo, permisos medioambientales y gobernanza de recursos— añaden nuevas capas de complejidad. Los gobiernos y las autoridades locales pueden reevaluar los incentivos —como beneficios fiscales, contratos de suministro energético o autorizaciones administrativas— para la construcción de centros de datos o de los proyectos energéticos asociados, especialmente ante la oposición de las comunidades locales o el aumento de las preocupaciones medioambientales y climáticas.

Cuando estos incentivos se modifican en plena ejecución del proyecto —como ya ha ocurrido en Italia y España en el ámbito de los proyectos solares—, el impacto económico puede ser significativo. Ello puede dar lugar a reclamos contractuales entre las partes implicadas y, en determinados casos, a reclamos al amparo de tratados de inversión por parte de inversores extranjeros frente a los Estados receptores de inversión.

Construyendo la columna vertebral digital del futuro: riesgos en la construcción de centros de datos

Recomendaciones prácticas

A la luz de estas dificultades, anticipamos que las disputas relacionadas con la construcción de centros de datos serán cada vez más frecuentes y de mayor cuantía. En este contexto, recomendamos que las distintas partes en este tipo de proyectos tengan en cuenta las siguientes consideraciones:

- **Revisar críticamente los contratos y las cláusulas de resolución de disputas:** garantizar una asignación clara de los riesgos y de las responsabilidades en las interfaces en todos los documentos asociados al proyecto.
- **Desarrollar capacidades sólidas de gestión de la prueba:** una documentación rigurosa del proyecto y un seguimiento continuo son esenciales tanto para la prevención de riesgos como para sustentar eventuales arbitrajes.
- **Gestionar de forma proactiva las cadenas de suministro y los recursos:** la contratación anticipada y la planificación de contingencias para equipos y mano de obra estratégicos pueden reducir la exposición a reclamos por retrasos y sobrecostos.
- **Monitorear la evolución regulatoria y comunitaria:** anticipar modificaciones en la normativa energética, medioambiental y urbanística, y diseñar estrategias de cumplimiento ágiles adaptadas a cada mercado.
- **Estructurar las inversiones con enfoque arbitral y protección bajo tratados:** el arbitraje sigue siendo el mecanismo de resolución de disputas más habitual en este tipo de proyectos, dada la necesidad de confidencialidad, flexibilidad y acceso a árbitros con experiencia técnica u operativa. Para mitigar los riesgos derivados de cambios regulatorios o de política pública, los inversores extranjeros deberían considerar estructurar sus inversiones de modo que puedan beneficiarse de la protección prevista en tratados internacionales.



Como consecuencia del ritmo de los avances tecnológicos y el crecimiento de la demanda en los proyectos de centros de datos, las partes deben prever un mayor riesgo de modificaciones en plena fase de construcción, con la consiguiente exposición a disputas sobre costos y valoración del proyecto

Matei Purice

Head of Global Projects Disputes Continental Europe

Nuestro equipo acompaña a los distintos actores de este tipo de proyectos, desde su concepción hasta la resolución de controversias, ayudando a nuestros clientes a identificar y gestionar riesgos, optimizar los contratos y ofrecer soluciones eficientes con un claro enfoque comercial para proteger las inversiones y asegurar resultados exitosos. Le invitamos a ponerse en contacto con nosotros si desea obtener más información.

10.

Disputas sobre
tecnología en el
arbitraje: una frontera
en expansión

Disputas sobre tecnología en el arbitraje: una frontera en expansión



John Choong
Partner,
Hong Kong



Elliot Friedman
Partner,
New York



Sami Tannous
Partner,
Dubai



Christian Vandergeest
Senior Associate,
New York

En resumen

A medida que las empresas de tecnología siguen impulsando el crecimiento económico, podemos observar un aumento paralelo de disputas de gran complejidad. Entre los desarrollos recientes destacan el incremento de controversias posteriores a operaciones de fusiones y adquisiciones, una nueva ola de arbitrajes masivos dirigidos contra grandes compañías de tecnología y un aumento de las disputas relacionadas con activos digitales. Dado que la innovación avanza más rápido que la regulación y que las tensiones geopolíticas van en aumento, cabe esperar que este tipo de disputas vinculadas a la tecnología continúen este 2026.



En un panorama tecnológico global marcado por aranceles imprevisibles, sanciones, cambios geopolíticos y rápidas transformaciones regulatorias, el arbitraje ofrece un grado de comercialidad y objetividad que las cortes domésticas—especialmente en jurisdicciones políticamente sensibles— no pueden garantizar.

Elliot Friedman
Partner, New York

Disputas posteriores a la adquisición

Prevedemos un aumento del arbitraje posterior a operaciones de fusiones y adquisiciones en el sector tecnológico como respuesta al volumen récord de inversiones en proyectos tecnológicos de vanguardia que todavía no han sido probados, muchos de los cuales están además expuestos a una mayor volatilidad derivada de la incertidumbre económica, los cambios geopolíticos, los aranceles, las sanciones, las disrupciones en la cadena de suministro y reformas regulatorias de gran alcance. En particular, la carrera por invertir en todos los segmentos de la economía de la IA ha dado lugar a valoraciones elevadas y a un aumento de las adquisiciones de empresas sin un historial probado de generación de ingresos. Algunas de estas inversiones ya están dando lugar a reclamos, por ejemplo en relación con ajustes de precio, mecanismos de earn out y el incumplimiento de declaraciones y garantías.

Las empresas de tecnología recurren cada vez más al arbitraje para preservar la confidencialidad de sus operaciones y disputas, así como para garantizar la intervención de árbitros con la experiencia y los conocimientos técnicos adecuados. Prevedemos que esta tendencia seguirá impulsando las disputas posteriores a operaciones de fusiones y adquisiciones en el ámbito tecnológico.

Disputas sobre tecnología en el arbitraje: una frontera en expansión

Arbitraje masivo: una nueva realidad

El arbitraje masivo consiste en el inicio simultáneo de cientos o miles de arbitrajes coordinados, normalmente contra un único demandado. Entre los potenciales demandados se encuentran algunas de las mayores empresas de tecnología del mundo, dado que estas con frecuencia incorporan cláusulas arbitrales en sus contratos con consumidores, empleados y contrapartes comerciales. Datos recientes de la Asociación Americana de Arbitraje indican que en 2024 se registraron 180.000 solicitudes de arbitraje contra empresas de tecnología, una cifra que debería seguir aumentando. Paradójicamente, el auge del arbitraje masivo contra grandes empresas de tecnología ha sido facilitado por el rápido crecimiento de las redes sociales y de las herramientas publicitarias, que permiten a las firmas demandantes promocionar posibles reclamos ante audiencias masivas a un costo reducido.

Varias instituciones arbitrales han respondido introduciendo nuevas reglas y estructuras de costos para el arbitraje masivo, algunas de las cuales han sido impugnadas judicialmente. Prevemos que estas impugnaciones continuarán y que las instituciones arbitrales seguirán adaptando sus reglamentos para dar respuesta a nuevas realidades procesales. A medida que las plataformas de IA orientadas al consumidor continúan expandiéndose, el arbitraje masivo probablemente desempeñará un papel cada vez más relevante en la resolución de reclamos contra empresas de IA.

Disputas sobre activos digitales

El crecimiento exponencial de los activos digitales ha venido acompañado de un aumento correlativo de las disputas asociadas a ellos, con el arbitraje emergiendo a menudo como el foro preferente dada la naturaleza transfronteriza y técnica que caracteriza a estos conflictos. El arbitraje ofrece ventajas considerables, ya que las disputas sobre activos digitales no suelen estar vinculadas a un país o región concretos y las partes implicadas suelen desear que estas controversias se mantengan bajo confidencialidad. Por ello, muchas empresas de activos digitales, criptomonedas y *fintech* están incorporando de forma creciente cláusulas arbitrales en sus contratos.

Prevemos que distintas jurisdicciones e instituciones arbitrales competirán activamente por posicionarse como los foros de referencia para este tipo de disputas. Hong Kong, por ejemplo, se está consolidando como una sede arbitral de primer orden

gracias a un entorno regulatorio favorable tanto para los activos digitales como para el arbitraje. Instituciones arbitrales en Estados Unidos y Europa también están avanzando en esta dirección, respaldadas en la actual oleada de regulación sobre criptoactivos y criptomonedas estables (*stablecoins*), que se espera contribuyan a afianzar las criptomonedas como activos financieros tradicionales.

La región de Medio Oriente también se está posicionando activamente como sede regional para disputas relacionadas con activos digitales mediante la adopción de legislación específica (la Ley de Activos Digitales del DIFC de 2024) y la creación de un Tribunal especializado en Economía Digital en el Centro Financiero Internacional de Dubái (DIFC), el que cuenta con sistemas de custodia segura por terceros y de herramientas de *blockchain* para apoyar la preservación, el rastreo y la prueba. Estas herramientas resultan esenciales en supuestos de fraude, abuso de confianza y ejecución.

Disputas inversor-Estado en la industria de la tecnología

El aumento de la regulación de la tecnología también crea un terreno fértil para reclamos de inversores contra Estados basados en medidas gubernamentales que afectan el valor de sus inversiones. El sector de las telecomunicaciones, por ejemplo, registró un incremento de los arbitrajes de inversión en el último año. El CIADI informó que los reclamos en el sector de la información y las comunicaciones representaron el 8 % de su cartera de casos en el ejercicio fiscal 2025, un aumento significativo frente al 2 % del año anterior. Estos reclamos están acaparando titulares. En octubre de 2025, se informó que Huawei amenazó a Polonia con presentar una reclamación al amparo del Tratado sobre la Carta de la Energía en relación con una ley polaca que invoca motivos de seguridad nacional para restringir el acceso al mercado de proveedores de telecomunicaciones considerados de “alto riesgo”.

El 2026 podría ver también la primera disputa inversor Estado centrada de forma directa en activos digitales. Algunos Estados han anunciado planes para regular la minería de criptoactivos y los activos digitales, ya sea mediante nuevos regímenes de licencias o a través de la implementación de medidas estrictas de prevención de lavado de activos. Se trata de un ámbito que sigue atrayendo inversiones masivas y en el que la incertidumbre regulatoria podría dar lugar a inversores decepcionados y a reclamos legales contra los Estados receptores de inversión.

Disputas sobre tecnología en el arbitraje: una frontera en expansión

Recomendaciones prácticas

Prevedemos un aumento de las disputas posteriores a operaciones de fusiones y adquisiciones y de las controversias relacionadas con activos digitales, a medida que continúan creciendo las operaciones entre empresas de tecnología y el uso de monedas digitales. En este contexto, las compañías deberían considerar lo siguiente:

- **Detailed review of contractual terms:** Players in this sector should ensure that their contracts provide
- **Revisión detallada de los términos contractuales:** los actores de este sector deben asegurarse de que sus contratos prevean mecanismos de resolución de disputas eficientes y confidenciales, considerando cuidadosamente los regímenes legales aplicables a la operación, en particular en contextos transfronterizos.
- **Evaluación temprana de estrategias procesales complejas ante reclamos masivos:** en Estados Unidos, recomendamos que las empresas de tecnología también revisen que sus cláusulas arbitrales incorporen las innovaciones más recientes en materia de arbitraje masivo, las cuales pueden alterar de forma significativa el equilibrio cuando se enfrentan a reclamos de gran escala.
- **Seguimiento continuo de la evolución normativa en jurisdicciones clave:** en un contexto político y económico en rápida transformación, la regulación de la tecnología está cambiando a gran velocidad. Los inversores del sector deben mantenerse debidamente informados de estos desarrollos y evaluar de forma constante los riesgos asociados a sus actividades.

Con una amplia experiencia en arbitraje comercial, disputas del sector de tecnología y arbitraje inversor Estado, nuestro equipo global de arbitraje internacional está completamente preparado para ofrecerle asesoramiento en todas estas materias.

11.

Disputas en materia
de patentes: el
creciente papel del
arbitraje

Disputas en materia de patentes: el creciente papel del arbitraje



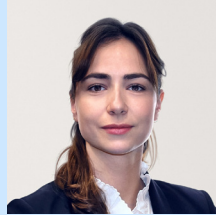
Boris Kasolowsky
Partner,
Frankfurt



Thomas Walsh
Partner,
New York



Yong Wei Chan
Counsel,
Singapore



Clara Florin
Senior Associate,
London



Alexander Grimm
Principal Associate,
Frankfurt

En resumen

Las partes recurren cada vez más al arbitraje para resolver disputas en materia de patentes, como consecuencia del creciente valor y de la mayor complejidad de estos activos, especialmente en los sectores de tecnología y *life sciences*. El arbitraje ofrece a las partes eficiencia, confidencialidad y posibilidad de ejecución a nivel global (a través de la Convención de Nueva York), evitando litigios costosos en múltiples jurisdicciones y el riesgo de decisiones contradictorias. La aparición de nuevas instituciones arbitrales y de reglamentos de arbitraje específicos para patentes —como el Reglamento de Arbitraje del Centro de Mediación y Arbitraje de Patentes (PMAC) del Tribunal Unificado de Patentes (*Unified Patent Court*), cuya entrada en vigor está prevista para 2026— contribuirá a reforzar y acelerar esta tendencia.

El arbitraje en materia de patentes está en auge. Esta tendencia refleja la creciente importancia de las patentes como activos estratégicos, especialmente para las empresas de los sectores de tecnología y *life sciences*. A medida que aumenta el valor de estos activos de propiedad intelectual, las partes necesitarán mecanismos que les permitan proteger y hacer valer sus patentes de forma rápida y eficaz en múltiples jurisdicciones. En este contexto, el arbitraje se percibe cada vez más como una alternativa atractiva frente al litigio, que a menudo se limita a una jurisdicción concreta, resulta costoso y lento, y se desarrolla en el ámbito público.

Un ejemplo reciente y mediático que ilustra las ventajas del arbitraje frente al litigio tradicional en disputas de patentes con múltiples jurisdicciones implicadas es el conflicto global de patentes entre AutoStore y Ocado. Esta disputa dio lugar a diversos procedimientos ante cortes domésticas en Estados Unidos, Reino Unido y Alemania, así como ante la Oficina Europea de Patentes, centrados en reclamos por infracción y en impugnaciones de validez relacionados con tecnologías de almacenes automatizados. Finalmente, en 2023 las partes alcanzaron un acuerdo global que puso término a todos los litigios y la concesión de licencias cruzadas sobre patentes estratégicas. De haberse optado por el arbitraje internacional, las partes podrían haber logrado una resolución centralizada, más eficiente y potencialmente más rápida, evitando las complejidades y los riesgos asociados a la tramitación de litigios en múltiples jurisdicciones.

La tramitación de reclamos concurrentes en múltiples jurisdicciones —que pueden incluir Estados Unidos, China, la Unión Europea y Japón— puede resultar excesivamente compleja y costosa, además de dar lugar a resoluciones inconsistentes. Frente a ello, el arbitraje puede ofrecer un foro único para la resolución ágil y centralizada de disputas relativas a derechos de patente en múltiples jurisdicciones. Si bien el arbitraje puede ser menos adecuado para impugnar la validez de patentes individuales que integran una cartera, constituye un foro especialmente eficaz para las controversias en materia de licencias.

Disputas en materia de patentes: el creciente papel del arbitraje

La ampliación del alcance del arbitraje de patentes y de patentes esenciales estándar

Uno de los ámbitos en los que el arbitraje puede resultar particularmente útil es el de las disputas relacionadas con patentes esenciales estándar (*standard essential patents* o SEP) y con las condiciones de licencia justas, razonables y no discriminatorias (FRAND). Dado que los estándares técnicos suelen tener un alcance global, las licencias SEP también lo son en muchos casos. A medida que los estándares tecnológicos se multiplican en industrias y geografías cada vez más interconectadas, aumentarán tanto el número como la complejidad de las disputas vinculadas a SEP. El arbitraje ofrece un conjunto de herramientas especializadas para la resolución de este tipo de controversias, al permitir concentrarlas en un único foro y aportar experiencia técnica —mediante la designación de árbitros especializados— junto con una elevada flexibilidad procesal.

Ejecutabilidad, especialización e innovación institucional

Otra ventaja distintiva del arbitraje es la ejecutabilidad de los laudos arbitrales: la Convención de Nueva York de 1958 hace que la ejecución internacional de los laudos arbitrales sea considerablemente más sencilla que la de las sentencias judiciales. Los sistemas judiciales nacionales, por lo general, solo ofrecen regímenes de ejecución eficaces dentro de sus propias fronteras o, en el mejor de los casos, a nivel regional, como ocurre con el Tribunal Unificado de Patentes en Europa. En cambio, los laudos arbitrales son ejecutables al amparo de la Convención de Nueva York de manera uniforme y sujeto a control judicial limitado en casi todas las jurisdicciones. El arbitraje permite así a las partes obtener resultados con posibilidad de ejecución más extendidas, lo que resulta especialmente relevante en disputas transfronterizas.

El arbitraje también ofrece flexibilidad procesal, permitiendo a las partes adaptar el procedimiento según sus preferencias en aspectos como la producción de documentos, los plazos y la práctica de la prueba. La confidencialidad constituye otro beneficio clave que se vuelve particularmente importante cuando están en juego secretos comerciales o información sensible desde el punto de vista comercial. Además, las partes tienen la posibilidad de designar árbitros con conocimiento técnico y experiencia sectorial, o con una trayectoria acreditada en la gestión de asuntos complejos, algo que no siempre está garantizado en los litigios ante cortes domésticas.

Son varias las instituciones arbitrales que cuentan con paneles de árbitros especializados en disputas de patentes, entre ellas la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), el Centro de Arbitraje Internacional de Singapur, el Centro de Arbitraje Internacional de Hong Kong, el Centro Internacional de Resolución de Disputas y la Asociación Americana de Arbitraje, con sede en Nueva York.

Otro de los factores que explica el crecimiento del arbitraje de patentes que anticipamos es el creciente interés de las instituciones por ofrecer reglamentos de arbitraje específicamente diseñados para este tipo de disputas. En particular, la OMPI viene ofreciendo un reglamento de arbitraje para controversias en materia de propiedad intelectual desde 1994. Asimismo, para hacer frente al aumento de los litigios relacionados con SEP, el Munich IP Dispute Resolution Forum elaboró en 2018 [Directrices específicas de gestión de casos de ADR en materia FRAND](#).

Actualmente está previsto el lanzamiento de una nueva institución arbitral centrada en disputas de patentes: el PMAC del Tribunal Unificado de Patentes, cuya apertura se espera para junio de 2026. El reglamento de arbitraje del PMAC ha sido diseñado específicamente para controversias en materia de patentes. Ya se encuentra disponible un borrador preliminar de estas reglas, y se prevé que la versión definitiva se publique a comienzos de 2026.

Las aspiraciones del PMAC van más allá del ámbito jurisdiccional del Tribunal Unificado de Patentes, que se limita a las patentes europeas, las patentes europeas unitarias y los certificados complementarios de protección. Tanto el borrador del Reglamento de Arbitraje como el [borrador de las Normas de Funcionamiento del PMAC](#) indican que este centro también podrá administrar “disputas relacionadas”, y se espera que amplíe aún más su alcance para incluir patentes no pertenecientes a la UE, siempre que en la controversia esté implicada al menos una patente de la Unión Europea. En su fase inicial, el PMAC prevé que la mayoría de sus casos de arbitraje (y mediación) procedan de remisiones del Tribunal Unificado de Patentes que ya tiene un gran volumen de casos; no obstante, a largo plazo, su objetivo es atraer demandas presentadas directamente, y posicionarse como un foro integral para la resolución de conflictos complejos de patentes con múltiples jurisdicciones implicadas.

Prevedemos que los usuarios acogerán favorablemente la propuesta del PMAC, en línea con la tendencia creciente de los titulares de carteras globales de patentes a recurrir cada vez más al arbitraje para la resolución de sus disputas.

Disputas en materia de patentes: el creciente papel del arbitraje



Se espera que esta tendencia acelerada hacia el arbitraje en disputas de patentes continúe a medida que un número creciente de partes vayan buscando soluciones eficientes, confidenciales y con ejecutabilidad global. Las instituciones están respondiendo mediante la adopción de reglamentos y foros diseñados específicamente para dar cabida a la creciente sofisticación y al alcance internacional de las disputas de patentes. A medida que el arbitraje se vuelve aún más accesible y se adapta mejor a las cuestiones de propiedad intelectual, prevemos que las partes con carteras globales de patentes lo adopten cada vez más como el mecanismo principal para la resolución de sus controversias.

Boris Kasolowsky

Partner – Global Co-Head of International Arbitration,
Frankfurt

Recomendaciones prácticas

- **Incorporar cláusulas arbitrales desde una fase temprana:** al negociar contratos relacionados con patentes, conviene incluir de forma proactiva cláusulas de arbitraje diseñadas específicamente para disputas de patentes con múltiples jurisdicciones implicadas. En particular, debe valorarse su inclusión en acuerdos de licencia SEP cuando sea previsible la necesidad de licencias posteriores.
- **Evaluar las necesidades de ejecución internacional:** el arbitraje puede resultar especialmente útil cuando el litigio país por país supone una carga significativa y una solución rápida en un foro único es clave para los objetivos empresariales.
- **Proteger la información sensible:** la confidencialidad propia del arbitraje ayuda a salvaguardar secretos comerciales y datos sensibles desde el punto de vista comercial frente a su exposición pública.
- **Elegir a los árbitros adecuados:** aprovechar la posibilidad de designar árbitros con conocimientos técnicos y experiencia jurídica especializada en la materia objeto de la controversia.
- **Seguir de cerca la evolución institucional:** mantenerse informado sobre nuevos foros, como el PMAC, y sobre la evolución de reglamentos específicos en materia de patentes para optimizar las estrategias de resolución de disputas.
- **Reducir riesgos y costos:** el arbitraje puede contribuir a agilizar los procedimientos, evitar resoluciones contradictorias y minimizar los costos y las interrupciones asociados a litigios paralelos en múltiples jurisdicciones.

Póngase en contacto con nosotros si desea analizar su estrategia de resolución de disputas en materia de patentes.

FRESHFIELDS

This material is provided by Freshfields, an international legal practice. We operate across the globe through multiple firms. For more information about our organisation, please see <https://www.freshfields.com/en-gb/footer/legal-notice/>.

Freshfields LLP is a limited liability partnership registered in England and Wales (registered number OC334789). It is authorised and regulated by the Solicitors Regulation Authority (SRA no. 484861).

This material is for general information only. It is not intended to provide legal advice on which you may rely. If you require specific legal advice, you should consult a suitably qualified lawyer.

© 2026 Freshfields LLP, all rights reserved.

February 2026, 568132

[freshfields.com](https://www.freshfields.com)