

GRUPO DE TRABAJO DE CONSTRUCCIÓN E  
INGENIERÍA CIAM

# Hacia una mayor eficiencia en el arbitraje y otros medios de resolución de disputas en materia de construcción e infraestructura

27 de abril de 2026



Este informe es fruto del trabajo del Grupo de Trabajo de Construcción e Ingeniería y no representa la posición de CIAM. Tampoco constituye asesoramiento jurídico de ningún tipo respecto de una disputa específica.

## ÍNDICE

A. OBJETIVO Y METODOLOGÍA .....	3
B. DATOS RELEVANTES SOBRE LOS ENCUESTADOS.....	3
C. PERCEPCIÓN GENERAL DE LOS MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE DISPUTAS.....	7
D. EXPERIENCIA EN EL USO DEL ARBITRAJE.....	13
E. CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA .....	28

## A. OBJETIVO Y METODOLOGÍA

La presente encuesta buscó determinar el rol y los desafíos que enfrentan los mecanismos de solución de controversias en la industria de la construcción.

Para ello, se elaboró un cuestionario cuya redacción original fue realizada por los miembros del Grupo de Trabajo de Construcción e Ingeniería [en adelante, el “Grupo”], Elina Mereminskaya y Sofía Parra Martínez. Con posterioridad, el cuestionario fue objeto de comentarios y sugerencias de los demás miembros del Grupo.

Una vez aprobado el texto final, el cuestionario fue enviado a todos los miembros del Grupo y a las bases de datos del Club Español e Iberoamericano del Arbitraje y, asimismo, fue publicado en LinkedIn en el perfil de CIAM.

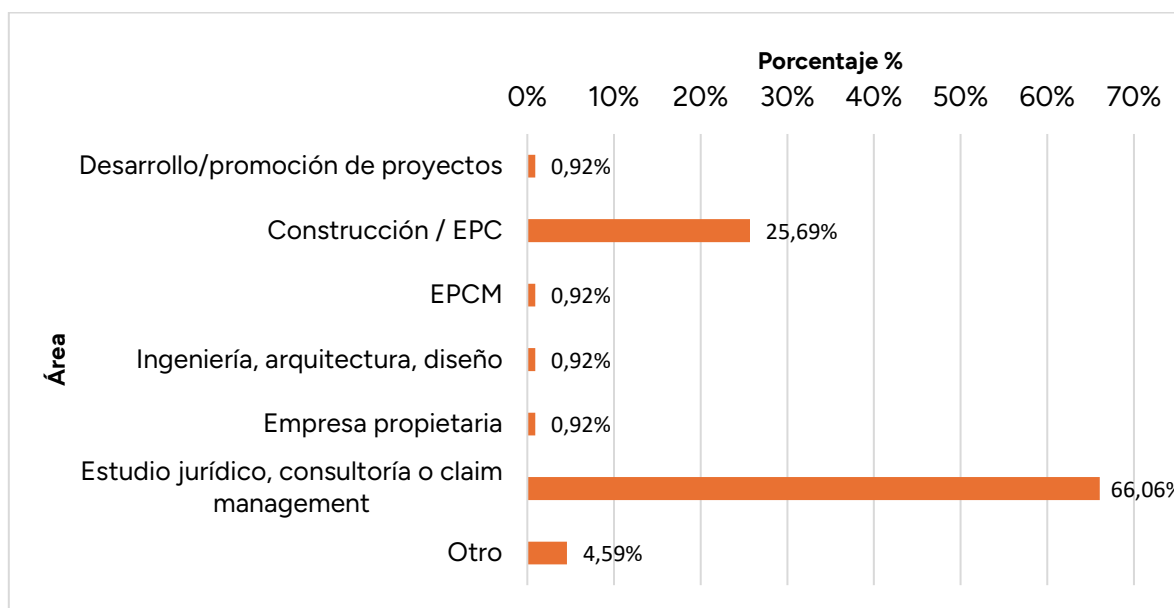
El cuestionario fue respondido por 109 personas y los resultados son reflejados en cada una de las figuras incorporadas en el presente reporte.

## B. DATOS RELEVANTES SOBRE LOS ENCUESTADOS

### I. ¿A qué se dedica la empresa a la que pertenece?

1. Esta pregunta indaga en el ámbito de actividades de la empresa de los encuestados.

Figura 1



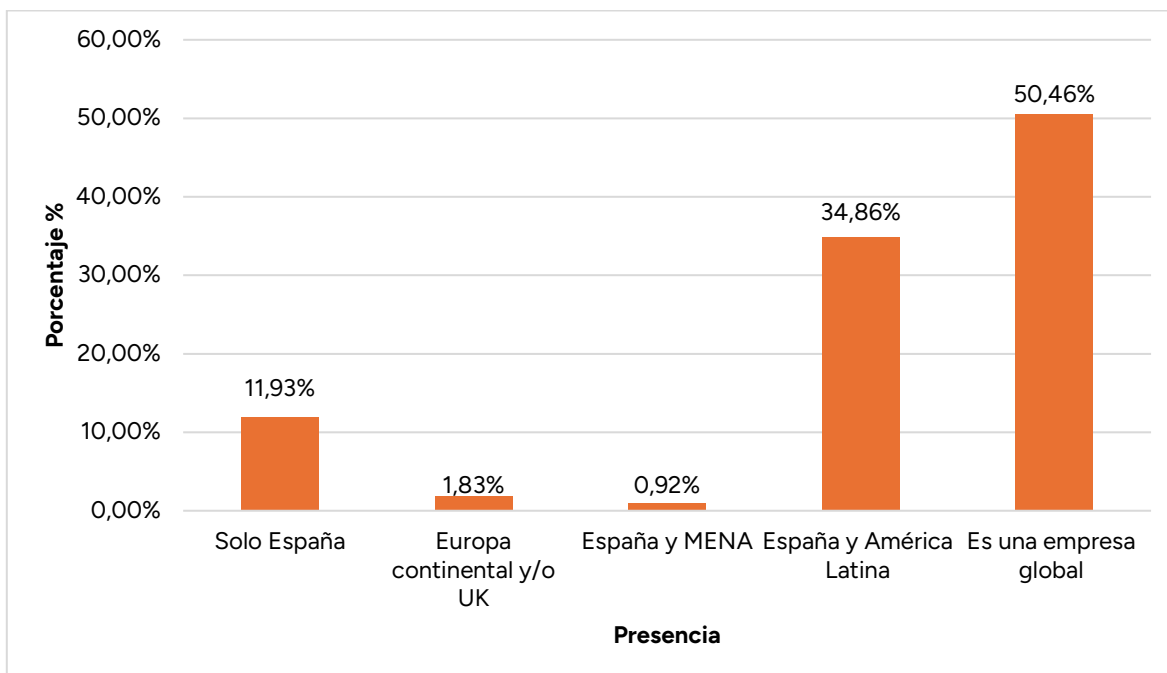
2. La respuesta mayoritaria recibida es “Estudio jurídico, consultoría o *claim management* (66,06%), seguido por “Construcción/EPC” (25,69%).
3. La predominancia de los estudios jurídicos y consultores entre los encuestados tiene la ventaja de permitir cubrir temas de índole técnico-jurídica. Al mismo tiempo,

presenta la dificultad de no recoger ampliamente la opinión de las empresas, reflejando más bien la valoración de sus asesores externos.

## II. ¿Dónde tiene presencia su empresa?

- Esta pregunta busca indagar en la presencia geográfica de las empresas en que se desempeñan los encuestados.

**Figura 2**

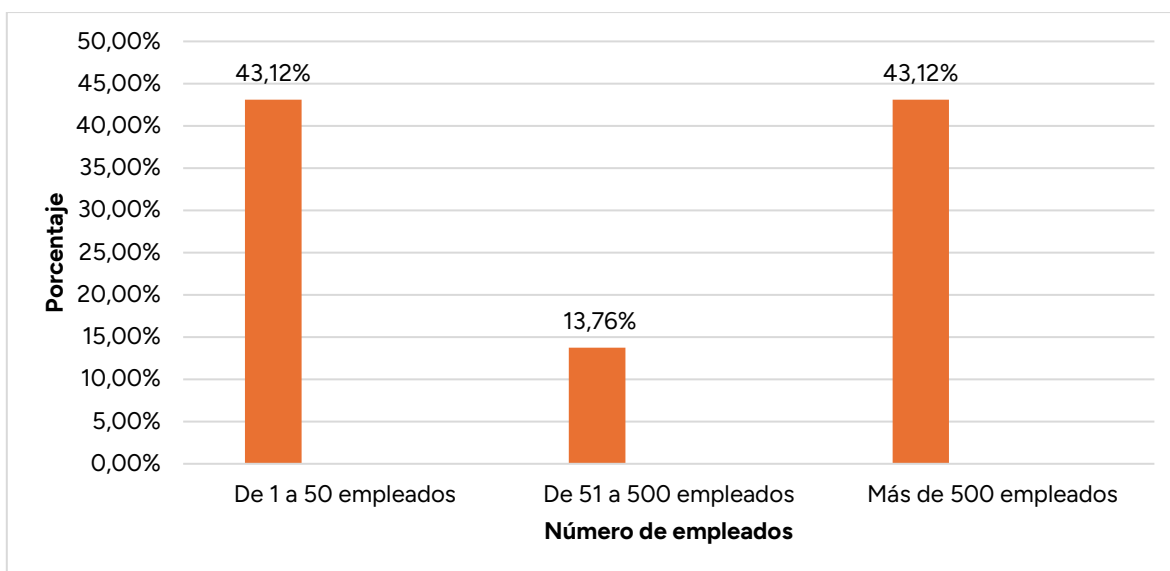


- En la gran mayoría de los casos se trata de una empresa global (50,46%), seguida por empresas presentes en España y América Latina (34,86%) y por aquellas presentes en España solamente (11,93%).
- La predominancia de las empresas globales y regionales es una señal positiva para este estudio, dado que permite recoger las diversas experiencias internacionales de los encuestados.

## III. ¿Cuál es el tamaño de su empresa?

- Esta pregunta permite determinar el tamaño de las empresas encuestadas.

**Figura 3**

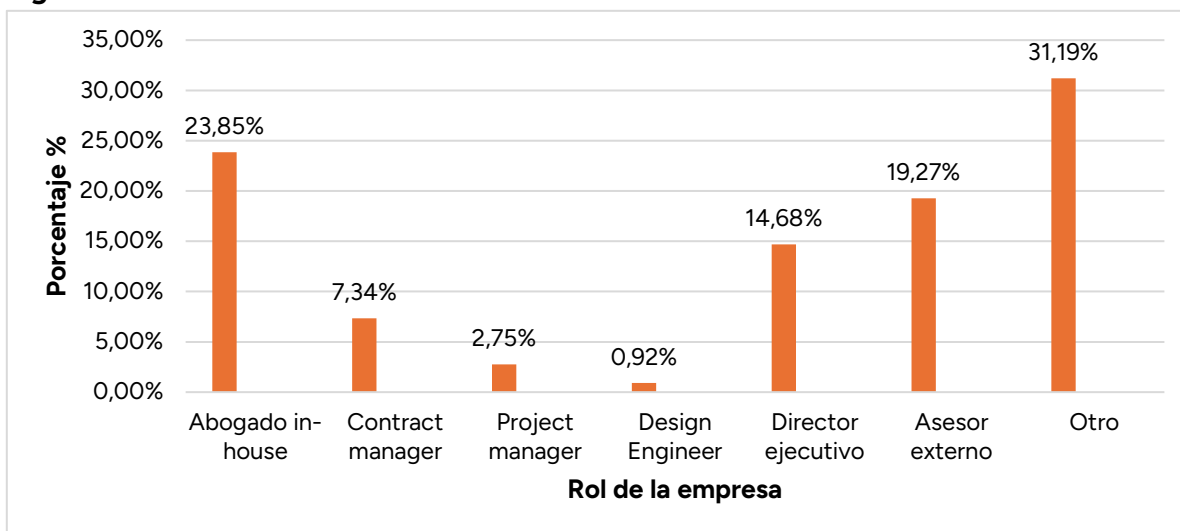


8. Los encuestados se distribuyen mayoritariamente entre las empresas compuestas por 1 a 50 empleados y aquellas con más de 500 empleados (con 43,12% en cada caso, seguidos por el grupo de empresas con entre 51 a 500 empleados (13,76 %).
9. Esta distribución debería aportar facetas diversas a la encuesta, dado que recoge la experiencia de entidades relativamente pequeñas al igual que empresas grandes.

#### IV. ¿Cuál es su rol en la empresa?

10. Esta pregunta permite determinar el rol que cumplen los encuestados en la empresa.

**Figura 4**

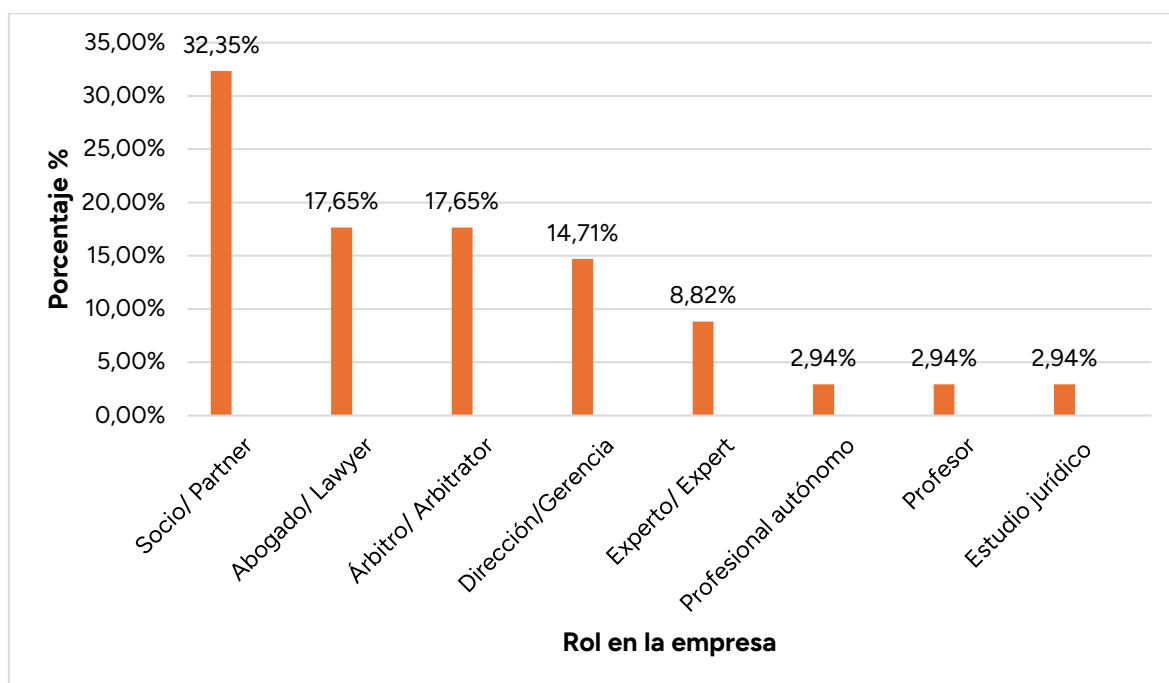


11. El mayor porcentaje de las respuestas fue asignado a la respuesta "Otro" con el 31,19%, lo que será analizada en la próxima pregunta.
12. En el segundo lugar aparece la categoría "abogado *in-house*" con el 23,85%, seguido por "asesor externo" con el 19,27% y luego por "director ejecutivo" con el 14,68%.
13. Se observa que, con exclusión de la respuesta "Otro", predominan los encuestados letrados, lo que, nuevamente, facilitará sus respuestas sobre algunas de las preguntas de la encuesta que tienen un carácter más especializado.

#### V. "Otro"

14. Esta pregunta desglosa la respuesta "Otro" de la pregunta anterior.

**Figura 5**



15. La principal figura entre los encuestados que eligieron la categoría "Otro" es la de "Socio/Partner" con el 32,35%, seguida por "Abogado/Lawyer" y "Árbitro/Arbitrator", ambas categorías con el 17,65%.
16. Nuevamente, se observa una alta incidencia de la profesión legal entre los encuestados, lo que se condice con la respuesta 1, según la cual más del 66 % de los encuestados corresponden a estudio jurídico y consultor.

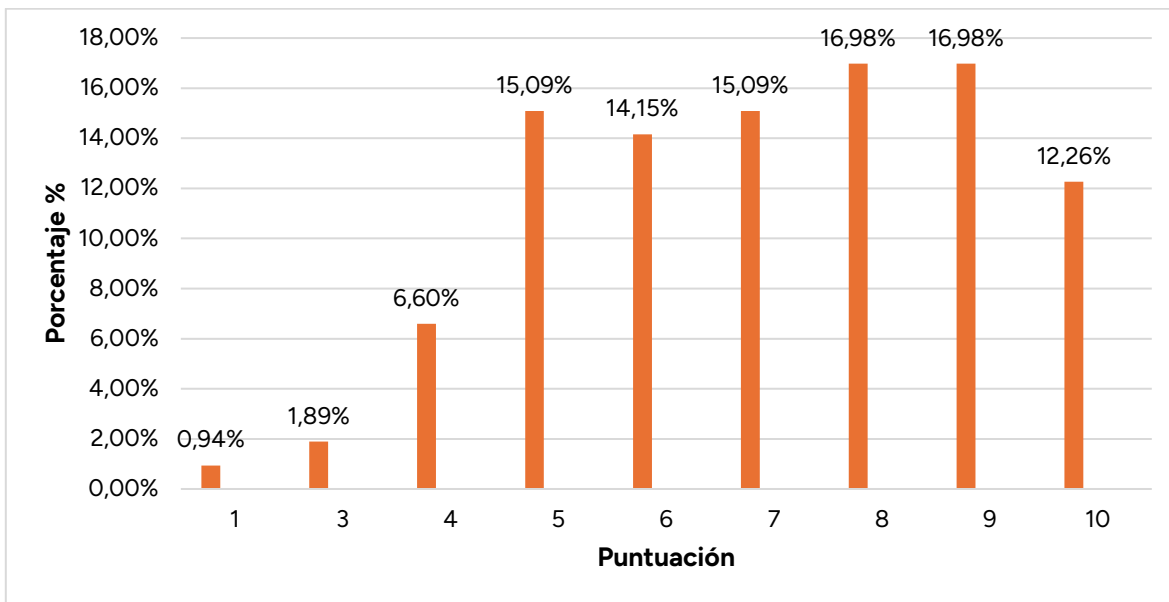
### C. PERCEPCIÓN GENERAL DE LOS MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE DISPUTAS

#### VI. ¿Cómo le parecen de eficaces los siguientes métodos de resolución de disputas contractuales del sector de la construcción?

17. Esta pregunta evalúa la eficacia de los distintos métodos de resolución de disputas, incluyendo negociación directa entre altos ejecutivos, mediación, arbitraje, *dispute boards*, determinación de expertos y litigio judicial.

##### a. Negociación directa entre los altos ejecutivos

Figura 6

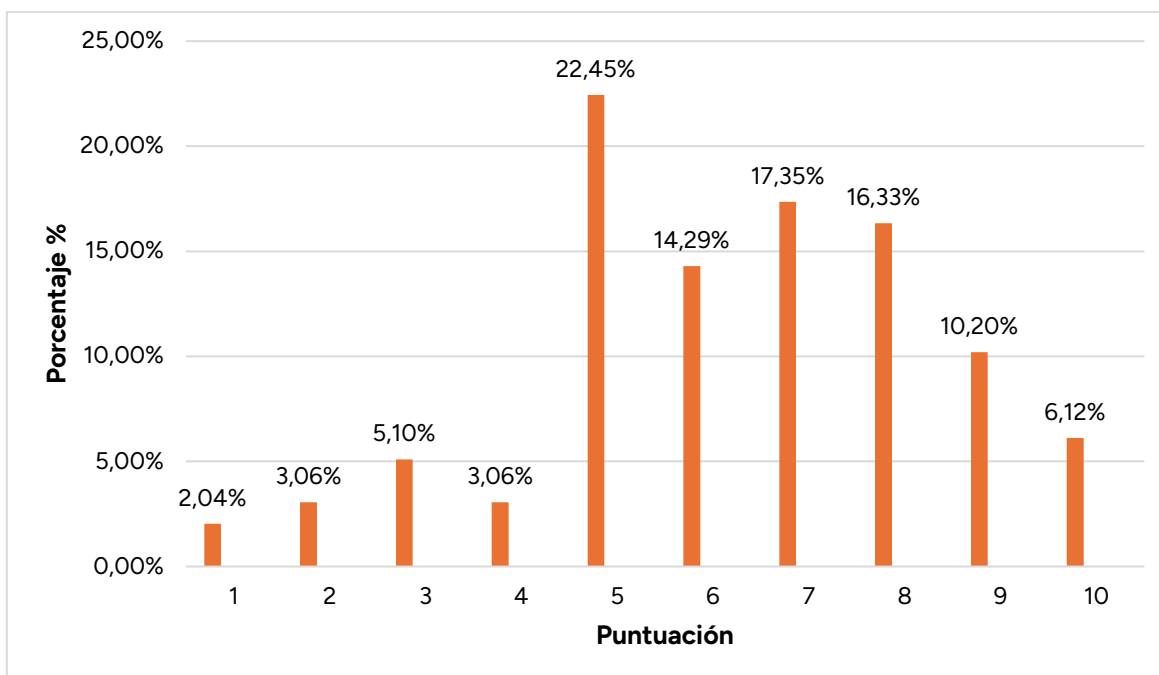


18. El gráfico muestra que la mayoría de las respuestas se concentra por sobre la puntuación 5 en la escala de 1 a 10, lo que refleja una percepción mayoritariamente positiva sobre la eficacia de la negociación directa entre altos ejecutivos. Sin embargo, las tres puntuaciones más altas acumulan tan solo un 46,22%.

19. Lo anterior puede significar que, para la mayoría de los encuestados, este mecanismo es visto como una herramienta efectiva para la resolución de conflictos, aunque no exenta de limitaciones.

## b. Mediación

Figura 7

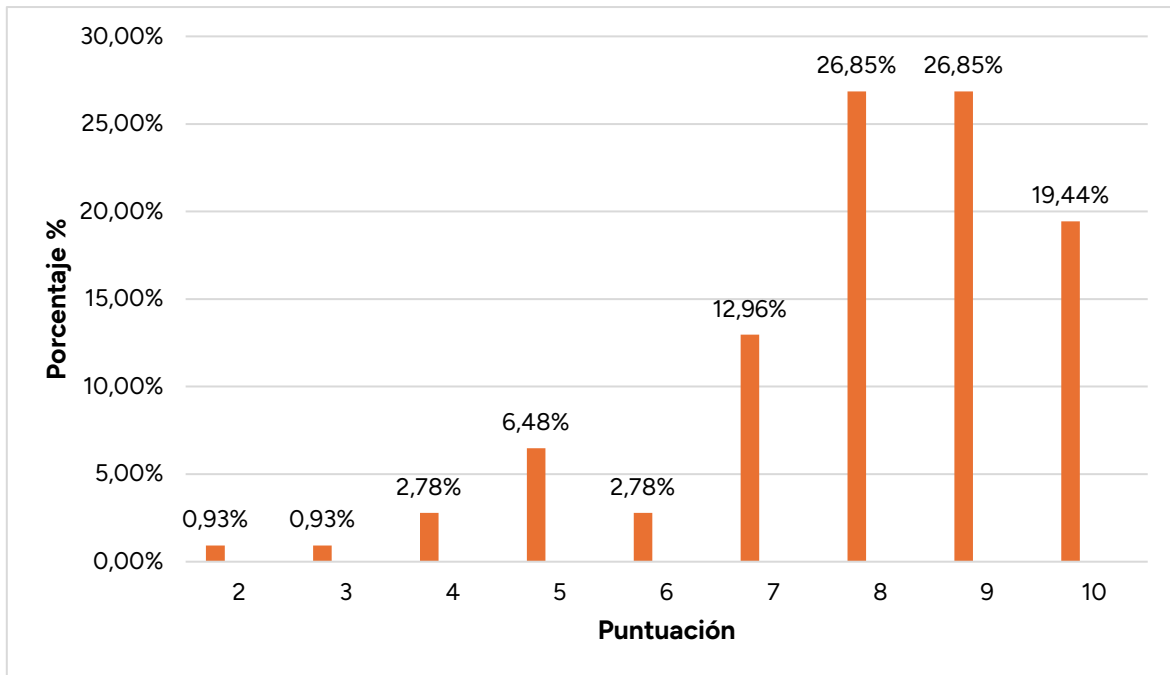


20. El gráfico muestra que la mayoría absoluta de las respuestas se concentra por sobre la puntuación 5 en la escala de 1 a 10, a saber, 86,74%, lo que refleja una percepción altamente positiva sobre la eficacia de la mediación. Sin embargo, la respuesta más frecuente ubica la efectividad de la mediación en la puntuación 5 (22,45%), esto es, su efectividad se evalúa como mediana.

21. A su vez, las tres puntuaciones más altas acumulan tan solo un 32,65% del total de las respuestas, lo que constituye un número inferior en comparación con la evaluación de la negociación directa. Lo anterior puede significar que, para los usuarios encuestados, la mediación corresponde a un método de solución de controversias de relativa eficacia.

### c. Arbitraje

**Figura 8**



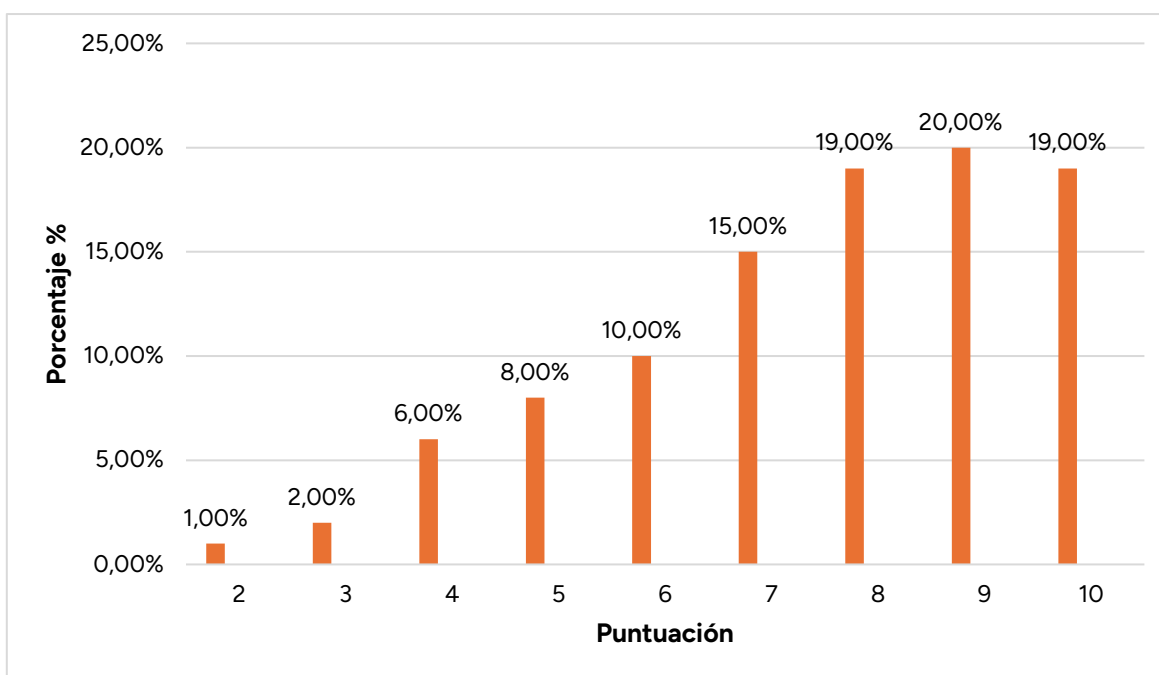
22. Los resultados indican que el arbitraje es percibido como un método de resolución de conflictos con un alto nivel de eficacia. La gran mayoría de las respuestas se concentra en las puntuaciones más altas de la escala: las categorías 7 y 8 alcanzan cada una un 26,85 %, y la máxima puntuación, 10, llega al 19,44%. El total de las tres puntuaciones más altas alcanza un 73,14%, un porcentaje muy superior a aquel de la negociación directa y mediación. Esto revela una fuerte valoración positiva por parte de los encuestados.

23. Las calificaciones intermedias, como el 5 y el 6, representan un 9,26%, mientras que las bajas (de 1 a 4) son claramente marginales y no superan, en conjunto, el 5% de las respuestas (4,64%). Las notas entre 1 y 3 alcanzan tan solo 1,86% (no habiendo respuestas en la puntuación 1).

24. Estos resultados muestran que existe un consenso mayoritario en considerar el arbitraje como un mecanismo altamente efectivo, con una concentración particularmente significativa en el rango alto de la escala de la puntuación.

#### d. *Dispute boards* en sus diferentes formas (DB/DAB/DAAB)

Figura 9



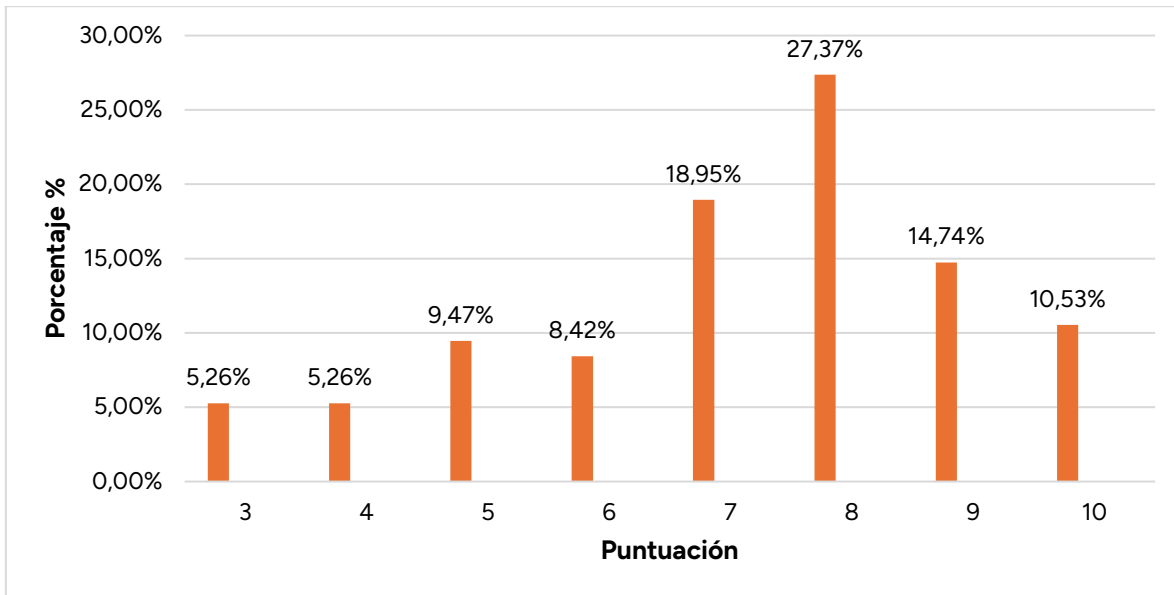
25. Los resultados muestran que los *dispute boards*, en sus distintas modalidades (DB, DAB, DAAB), son percibidos de manera mayoritariamente positiva por los encuestados. La concentración más alta se observa en las calificaciones 7, 8 y 10, con porcentajes de 19%, 20% y 19%, respectivamente, lo que evidencia una valoración sólida de su eficacia. El total de las tres puntuaciones más altas alcanza el 58%. Se trata de un puntaje más alto que en el caso de la negociación directa y la mediación (46,22%), pero más bajo que el arbitraje (73,14%). Las puntuaciones intermedias (5 y 6) también alcanzan proporciones relevantes, del 10% y 15%, lo que indica que, para una parte significativa de los encuestados, estos mecanismos ofrecen un nivel de efectividad moderado pero satisfactorio.

26. Las calificaciones bajas, de 2 a 4, suman en conjunto un 7 %, lo que confirma que son una minoría quienes desconfían de este método.

27. En síntesis, el patrón de respuestas revela que los *dispute boards* gozan de una alta aceptación como mecanismo de resolución de controversias, con una clara inclinación hacia las valoraciones intermedias-altas y una baja presencia de opiniones negativas.

**e. Determinación de expertos /Adjudication**

**Figura 10**



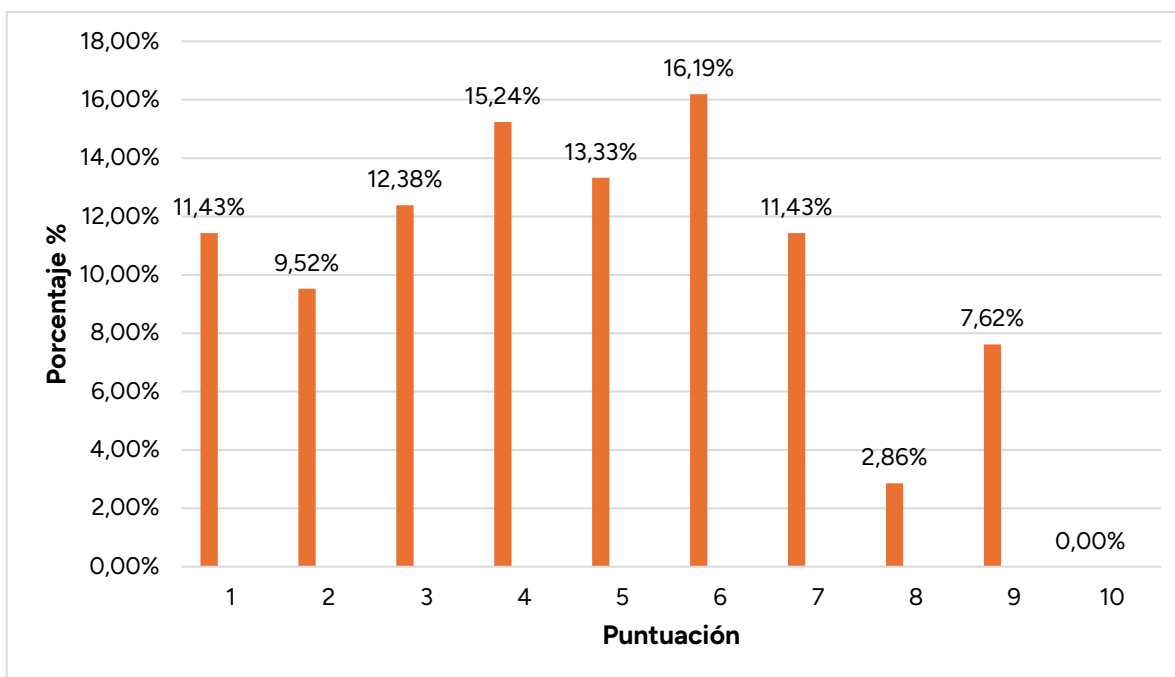
28. Los resultados muestran que la determinación de expertos o adjudication es percibida de manera predominantemente positiva, con una clara concentración de respuestas en el rango alto de la escala. Las puntuaciones 7, 8 y 9 reúnen el 61,06% de las evaluaciones, siendo el valor 8 el más frecuente, con un 27,37%, lo que indica un elevado nivel de confianza en la eficacia de este mecanismo. Sin embargo, las tres puntuaciones más altas representan el 52,64% del total, un puntaje levemente inferior al de los dispute boards (58%) y significativamente inferior al arbitraje (73,14%).

29. Las calificaciones intermedias, como el 5 y el 6, suman alrededor de un 18%, mientras que las bajas (3 y 4) representan solo un 10,52%, evidenciando que son pocos quienes tienen una percepción negativa.

30. En conjunto, los datos reflejan una alta aceptación y valoración positiva de la determinación de expertos o adjudication como método de resolución de controversias, aunque su eficacia es considerada menor que la de los dispute boards o del arbitraje.

## f. Litigio judicial

Figura 11

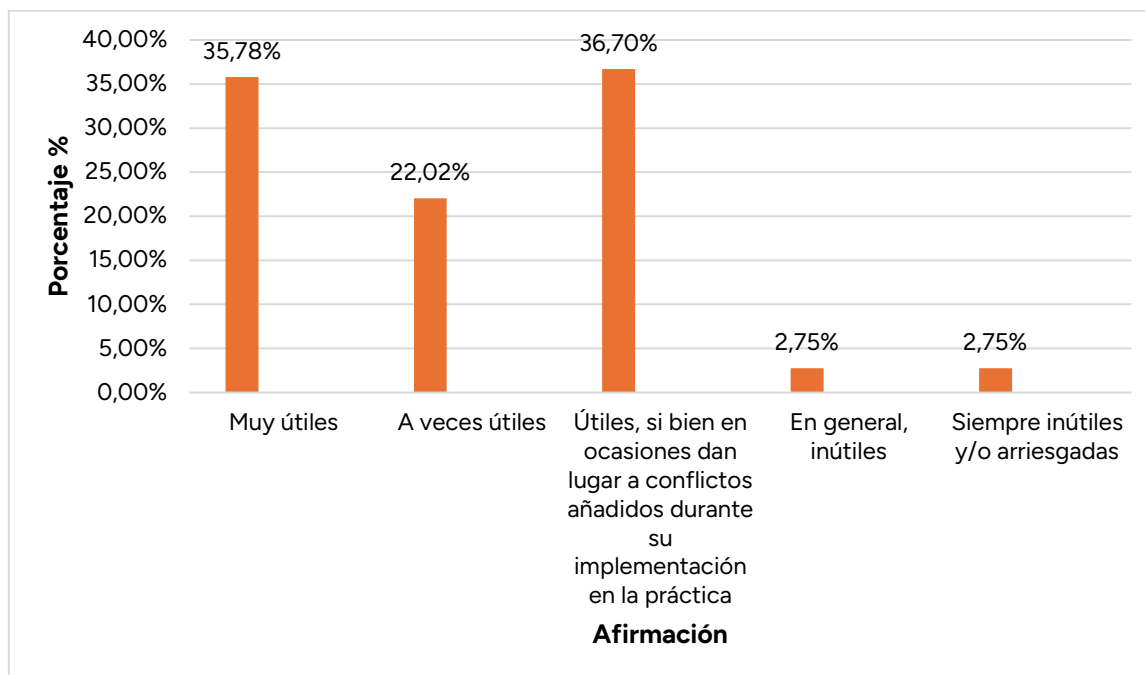


31. Los resultados muestran que el litigio judicial recibe una valoración más dispersa y menos concentrada en las puntuaciones altas que los otros mecanismos analizados. Las calificaciones se distribuyen de forma relativamente equilibrada entre los valores intermedios y bajos, con un leve predominio en la zona media de la escala. La puntuación más frecuente es el 6, con un 16,19%, seguida por el 4 (15,24%) y el 5 (13,33%), lo que refleja que muchos encuestados consideran que su eficacia es moderada.
32. No hubo respuestas en la puntuación 10. Las valoraciones altas (7 a 9) suman menos del 22 % en total. Si se suman las tres puntuaciones más altas (8 a 10), el total de los votos alcanza tan solo 10,48%.
33. A su vez, las puntuaciones bajas (1 a 3) representan el 33,33% de las respuestas, lo que evidencia una percepción crítica significativa. Asimismo, el 61,9% de los encuestados sitúan sus respuestas entre la puntuación 1 y 5.
34. Este patrón sugiere que, si bien el litigio judicial mantiene un nivel de efectividad reconocido por algunos, para una parte importante de los encuestados se percibe como un mecanismo menos eficiente en comparación con otras alternativas de resolución de controversias.

**VII. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones representa mejor su opinión? Las cláusulas escalonadas de resolución de disputas son:**

35. Esta pregunta mide la opinión de los encuestados sobre las cláusulas escalonadas.

**Figura 12**



36. Los datos muestran que las cláusulas escalonadas de resolución de disputas son vistas de manera mayoritariamente positiva por los encuestados. Sumando las categorías “muy útiles” (35,78%), “a veces útiles” (22,02%) y “útiles, si bien en ocasiones dan lugar a conflictos añadidos” (36,70%), se alcanza más del 94,5% de respuestas que reconocen su valor práctico, aunque una parte admite que su aplicación puede generar complicaciones adicionales. En contraste, las opiniones negativas son minoritarias: apenas un 2,75% las ve “en general, inútiles” y otro 2,75% las califica como “siempre inútiles y/o arriesgadas”.

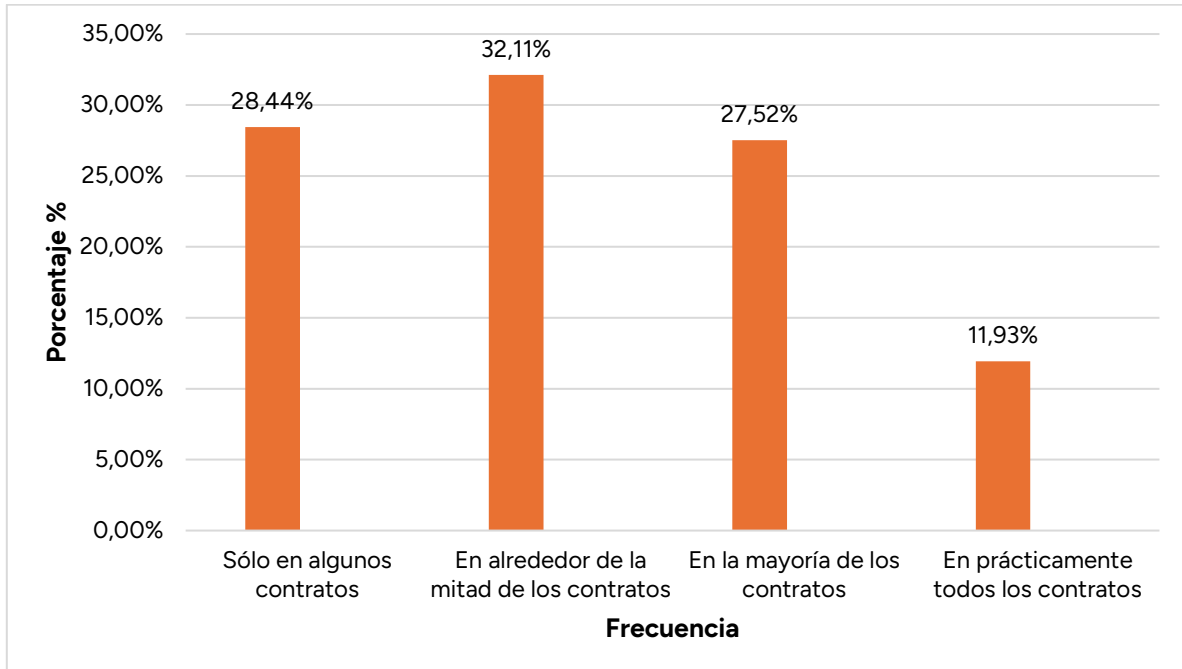
37. Estos resultados reflejan una amplia aceptación de las cláusulas escalonadas como herramienta de gestión de disputas, con un reconocimiento tanto de sus beneficios como de los desafíos que pueden surgir en su implementación práctica.

**D. EXPERIENCIA EN EL USO DEL ARBITRAJE**

**VIII. ¿Con qué frecuencia se llevan a litigación o arbitraje las disputas en contratos de construcción e infraestructura de carácter internacional por no poder ser resueltas de manera amistosa o con mecanismos alternativos tales como mediación o determinación de expertos?**

38. Esta pregunta evalúa el nivel de litigiosidad en los contratos de construcción e infraestructura.

**Figura 13**



39. Las opciones “en la mayoría de los contratos” (27,52%) y “en prácticamente todos los contratos” (11,93%) suman un total de 39,45%. Es decir, casi en un 40 % de los casos, litigio o arbitraje son recursos habituales. A su vez, la mayor proporción de respuestas se concentra en “alrededor de la mitad de los contratos” (32,11%). Unido al dato anterior, se obtiene casi un 70% (71,56 %) en los cuales existe más de 50 % de probabilidad de un litigio o arbitraje.

40. Tan solo el 28,44% indicó que el recurso al litigio o arbitraje ocurre “solo en algunos contratos”. Es decir, menos de un tercio de los encuestados ven la litigiosidad en los contratos de construcción e ingeniería como baja.

41. En consecuencia, los resultados indican que el nivel de litigiosidad en los contratos de construcción e ingeniería es alto.

**IX. En su práctica, cuando se acude finalmente a litigación o arbitraje, ¿qué tipo de disputas de construcción e ingeniería son las más frecuentes?**

42. Esta pregunta aborda la interrogante acerca de las principales causas detrás de los litigios o arbitrajes.

**Tabla 1**

*En su práctica, cuando se acude finalmente a litigación o arbitraje, ¿Qué tipo de disputas de construcción e ingeniería son los más frecuentes?*

Categorías	Porcentaje		
	Opción 1	Opción 2	Opción 3
Retrasos, sobrecostos y penalizaciones por retraso	93,58%	0,00%	0,00%
Reclamación de costes de las obras y liquidación final	4,59%	76,84%	0,00%
Defectos de calidad (diseño, ejecución, materiales, etc.)	0,92%	17,89%	31,71%
Entrega y recepción de las obras	0,00%	2,11%	18,29%
Incidencias durante la fase de garantía de los trabajos	0,00%	0,00%	7,32%
Efectos generados por la crisis sanitaria del Covid-19 y las medidas gubernamentales aplicadas para combatirlo	0,00%	2,11%	9,76%
Ejecución de garantías	0,92%	1,05%	29,27%
Otro	0,00%	0,00%	3,66%
Total por columna	100%	100%	100%

43. Los resultados evidencian que, en litigios o arbitrajes de construcción e ingeniería, los conflictos más frecuentes están claramente asociados a retrasos, sobrecostos y penalizaciones por demora, que representan el 93,58% de los casos como primera causa principal. Esta categoría se ubica con una diferencia abrumadora respecto de las demás, lo que refleja su centralidad en las disputas del sector. En segundo lugar, como causa principal o secundaria, destacan las reclamaciones de costes de las obras y la liquidación final (76,84% como segunda opción), lo que confirma que los aspectos económicos y financieros son otro foco crítico de controversias. Cierta notoriedad también tiene la categoría de defectos de calidad (17,89% en segunda causa más frecuente).

44. En un nivel inferior, correspondiente a la tercera causa más frecuente pero aún relevante, se encuentran los defectos de calidad en diseño, ejecución o materiales, que concentran el 31,71%, la ejecución de garantías (29,27%), y la entrega y recepción de las obras (18,29 %).

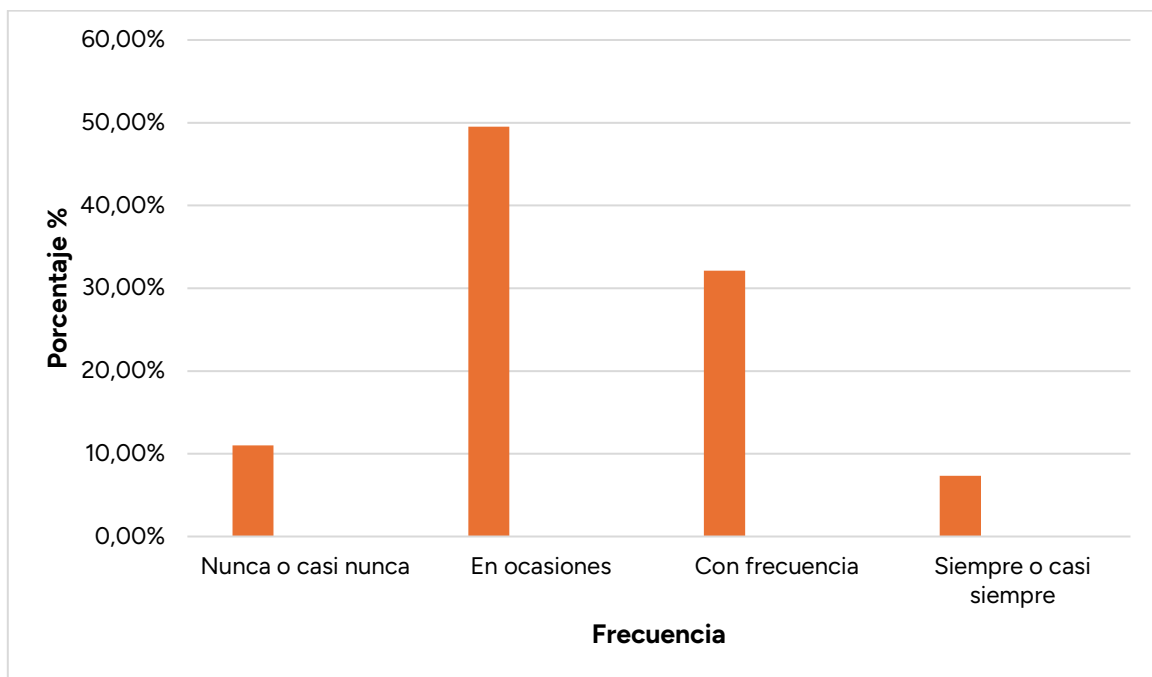
45. Otras causas, como incidencias en la fase de garantía, o los efectos derivados de la pandemia de COVID-19, aparecen con menor incidencia porcentual, pero ilustran que también existen disputas ligadas a factores de cumplimiento contractual y situaciones excepcionales.

46. En conjunto, el patrón muestra que la gran mayoría de los litigios o arbitrajes en el sector se originan en problemas de plazos y costos, mientras que los defectos técnicos y el ejercicio de garantías constituyen causas relevantes pero secundarias en volumen.

**X. Sobre la base de su experiencia previa participando en arbitrajes, ¿suele afectar la disputa de construcción e ingeniería a más de un contrato o relación jurídica?**

47. Esta pregunta versa sobre los contratos múltiples eventualmente involucrados en la disputa.

**Figura 14**



48. Los datos muestran que, según la experiencia de los encuestados, las disputas en proyectos de construcción e ingeniería afectan a más de un contrato o relación jurídica en una proporción significativa de los casos. Casi la mitad de los participantes (49,54%) señala que esto ocurre “en ocasiones”, mientras que un 32,11% afirma que sucede “con frecuencia” y un 7,34% indica que ocurre “siempre o casi siempre”. Solo un 11,01% declara que esta situación “nunca o casi nunca” se presenta.

49. Este patrón refleja la compleja red de relaciones contractuales que habitualmente supone un proyecto, muchas veces interdependientes entre sí, desafío para el que el Reglamento del CIAM debe estar preparado.

**XI. Sobre la base de su experiencia previa participando en arbitrajes, ¿qué partes suelen intervenir con mayor frecuencia en el procedimiento arbitral relativo a las disputas de construcción e ingeniería?**

50. Esta pregunta indaga en qué actor de la relación contractual juega un rol más relevante en las disputas de construcción e ingeniería.

**Tabla 2**

*En base a su experiencia ¿Qué partes suelen intervenir con mayor frecuencia en el procedimiento arbitral relativo a las disputas de construcción e ingeniería?*

Categorías	Porcentaje		
	Opción 1	Opción 2	Opción 3
Contratistas	93,58%	0,00%	0,00%
Subcontratistas	4,59%	57,14%	0,00%
Propietarios de la obra, promotores	1,83%	39,56%	65,15%
Ingenieros, arquitectos	0,00%	1,10%	21,21%
Entidades financieras, prestamistas	0,00%	2,20%	3,03%
Aseguradoras	0,00%	0,00%	10,61%
Total por fila	100%	100%	100%

51. Los resultados muestran que, en los procedimientos arbitrales relacionados con disputas de construcción e ingeniería, los contratistas son, notoriamente, la parte que interviene con mayor frecuencia, siendo identificados como primera opción por el 93,58% de los encuestados.

52. En segundo lugar, los subcontratistas aparecen como parte habitual en el 57,14% de los casos (como segunda opción), mientras que los propietarios o promotores figuran tanto como segunda opción (39,56%) como tercera opción (65,15%), lo que evidencia su participación constante en diferentes niveles de relevancia.

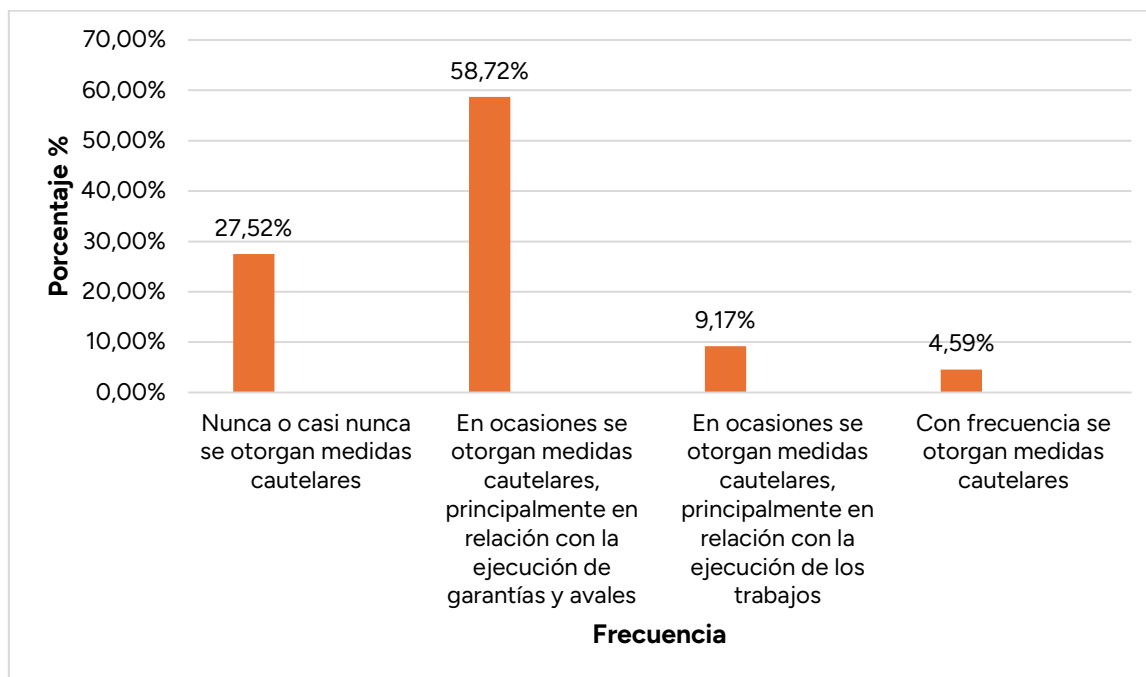
53. Otros actores, como ingenieros o arquitectos, tienen una presencia más moderada, destacando un 21,21% como tercera opción, lo que sugiere que su participación directa en el arbitraje es menos frecuente y posiblemente más vinculada a aspectos técnicos o periciales. Las entidades financieras y aseguradoras aparecen de manera puntual, con porcentajes reducidos, lo que indica que su implicación es más excepcional y probablemente ligada a casos específicos, como reclamaciones de garantías o seguros.

54. En conjunto, el patrón confirma que el núcleo de las controversias en arbitraje de construcción e ingeniería se concentra en la relación contractual principal — contratista, subcontratista y propietario/promotor—, mientras que otros actores intervienen de forma más esporádica y en roles secundarios.

**XII. Sobre la base de su experiencia previa participando en arbitrajes de construcción e ingeniería, ¿se suelen otorgar medidas cautelares con carácter previo o a lo largo del procedimiento y en qué suelen consistir principalmente?**

55. Esta pregunta se refiere a la frecuencia con la que suelen ser otorgadas las medidas cautelares y de qué tipo.

**Figura 15**



56. Los resultados muestran que la mayoría de los encuestados ha visto el otorgamiento de medidas cautelares en arbitrajes de construcción e ingeniería, aunque con distinta frecuencia y propósito. El 58,72% señala que estas se conceden ocasionalmente, principalmente vinculadas a la ejecución de garantías y avales, mientras que un 9,17% menciona que, también de forma ocasional, se conceden en relación con la ejecución de los trabajos. Solo un 4,59% afirma que las medidas cautelares se otorgan con frecuencia, lo que indica que su uso intensivo es poco común. En contraste, un 27,52% reporta que nunca o casi nunca son concedidas.

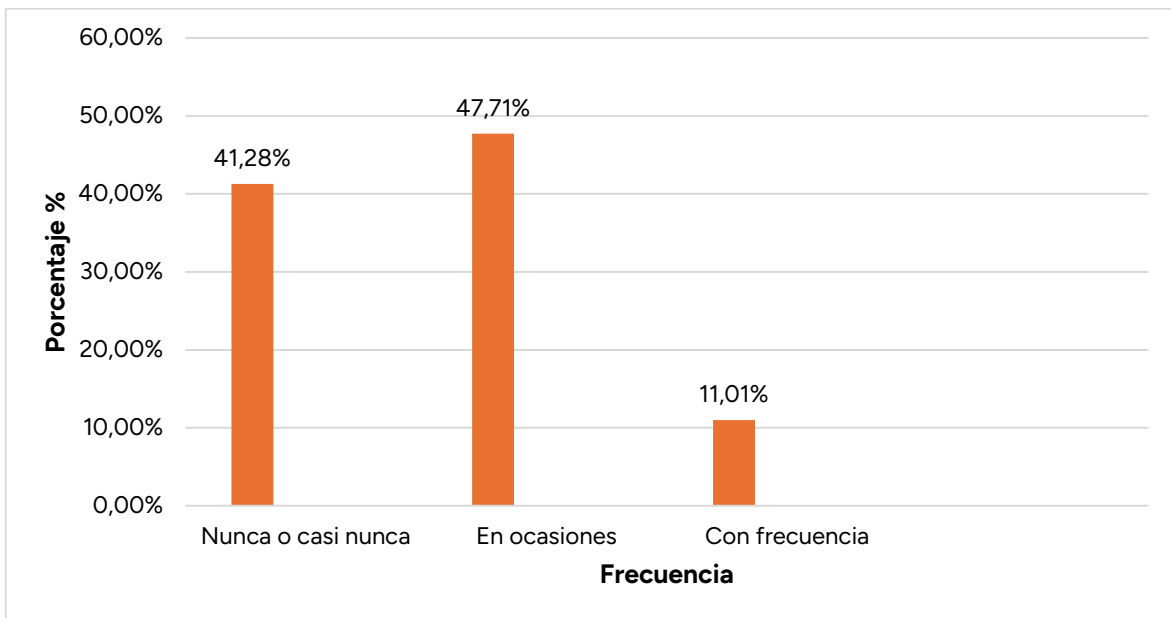
57. En conjunto, los datos reflejan que las medidas cautelares no son un recurso habitual en todos los procedimientos, pero cuando se conceden, tienden a

concentrarse en la protección de aspectos económicos —particularmente garantías y avales— más que en la intervención directa en la ejecución física de la obra.

**XIII. Sobre la base de su experiencia previa participando en arbitrajes de construcción e ingeniería, ¿se suele hacer uso de la figura del árbitro de emergencia de alguna corte arbitral?**

58. Esta pregunta aborda la frecuencia de uso de la figura del árbitro de emergencia.

**Figura 16**



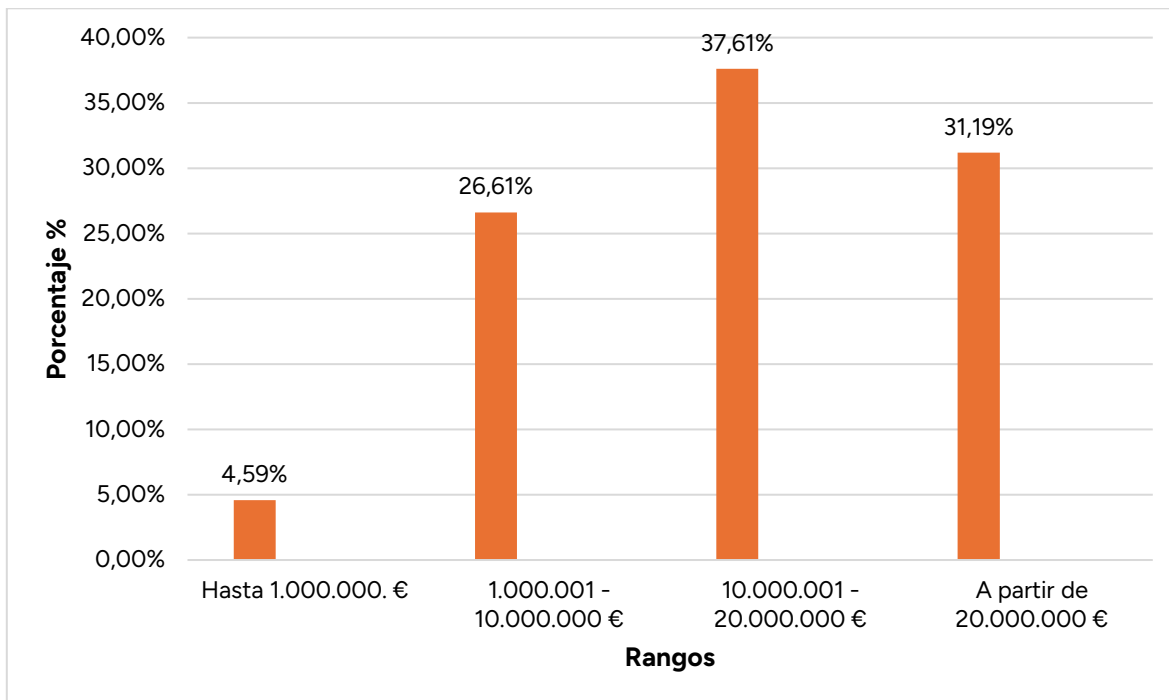
59. Los resultados indican que la figura del árbitro de emergencia es utilizada de forma limitada en arbitrajes de construcción e ingeniería. La mayor parte de los encuestados señala que se recurre a ella “en ocasiones” (47,71%), mientras que un 41,28% afirma que “nunca o casi nunca” se utiliza. Solo un 11,01% declara que se emplea “con frecuencia” y no se registran casos en la categoría “siempre o casi siempre”.

60. Este patrón sugiere que, aunque el recurso al árbitro de emergencia está presente en la práctica, sigue siendo excepcional y reservado para situaciones puntuales. Sería interesante realizar una indagación en las causas de su aplicación limitada, en particular, si las partes suelen recurrir a otras vías más eficientes y/o menos costosas.

**XIV. ¿De qué cuantía suelen ser las disputas de construcción e ingeniería que se llevan a arbitraje o litigación?**

61. Bajo esta pregunta se identifican las cuantías de las disputas.

**Figura 17**



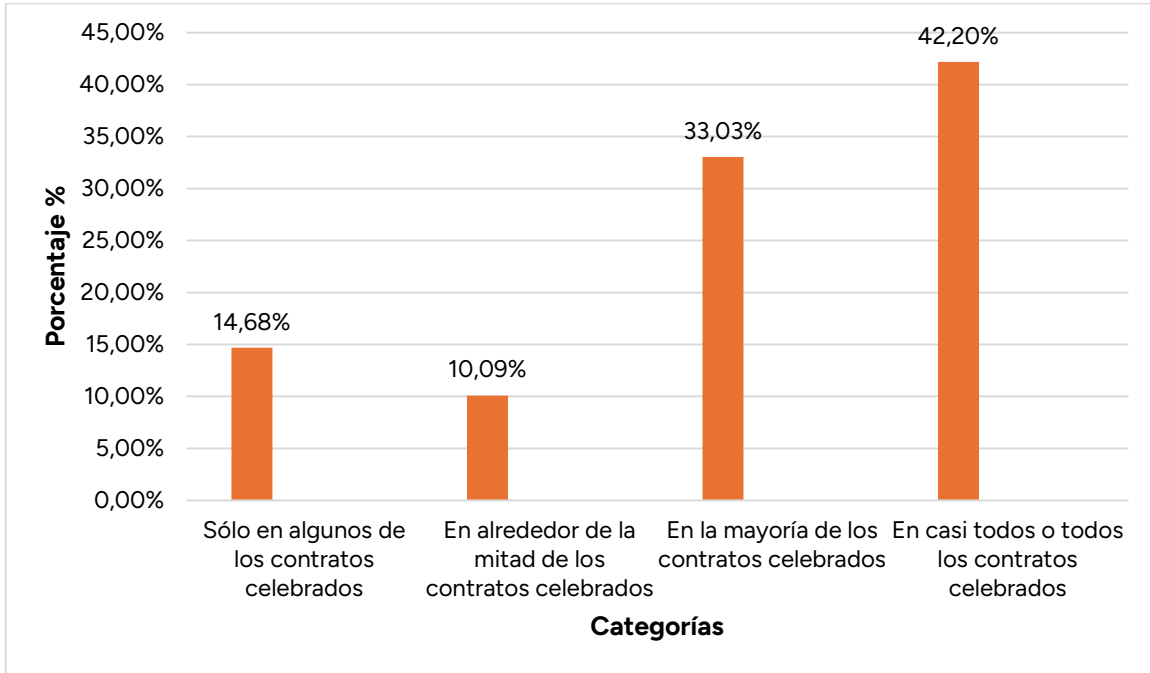
62. El gráfico muestra que las disputas de construcción e ingeniería que llegan a arbitraje o litigio se reparten de manera bastante equilibrada entre tres tramos principales de cuantía. El 26,61% corresponde a controversias entre 1 y 10 millones de euros, el 37,61% a aquellas entre 10 y 20 millones, y el 31,19% a disputas superiores a 20 millones. Estas proporciones cercanas sugieren que, en la práctica, los conflictos relevantes abarcan un rango amplio de cuantías, sin que predomine claramente uno sobre los demás. En contraste, los casos de menor cuantía -por debajo de 1 millón de euros- representan solo un 4,59%.

63. Las respuestas obtenidas confirman que el arbitraje y el litigio en este sector suelen involucrar montos elevados, reflejando la envergadura y complejidad económica de los proyectos de construcción e ingeniería.

**XV. En los contratos internacionales que celebra su empresa o que predominan en su práctica se pacta el arbitraje:**

64. Bajo esta pregunta se determina la frecuencia con la que suele pactarse el arbitraje en los contratos internacionales de construcción e infraestructura.

**Figura 18**



65. Los datos muestran que el arbitraje es un mecanismo ampliamente incorporado en los contratos internacionales de construcción e ingeniería. El 42,20% de los encuestados indica que se pacta “en casi todos o todos” los contratos, y un 33,03% señala que se incluye “en la mayoría” de ellos, lo que en conjunto representa más de tres cuartas partes de las respuestas (75,23%).

66. En contraste, un 14,68% afirma que el arbitraje se pacta “solo en algunos” contratos, y un 10,09% señala que se incorpora “en alrededor de la mitad” de los acuerdos, lo que revela que la exclusión del arbitraje es minoritaria.

67. En suma, el patrón confirma que el arbitraje no solo es un mecanismo preferido, sino que, en la práctica, constituye una cláusula habitual y casi estándar en la mayoría de los contratos internacionales del sector.

**XVI. ¿Cuál es el ámbito que requiere de mejoras para que el arbitraje sea más eficaz y eficiente?**

68. Esta pregunta aborda, en general, las mejoras que los usuarios del arbitraje desean ver para que el arbitraje sea más eficaz y eficiente.

**Tabla 3**

*En base a su experiencia ¿Cuál es el ámbito que requiere de mejoras para que el arbitraje sea más eficaz y eficiente?*

Categorías	Porcentaje	
	Preferencia1	Preferencia2
Duración excesiva del procedimiento	65,14%	0,00%
Sobreabundancia de la prueba documental (el abuso de la "document production")	19,27%	30,68%
Necesidad de mejorar la especialización de los árbitros	13,76%	27,27%
Rol y desempeño de los peritos	0,92%	11,36%
Preparación del caso por los abogados litigantes	0,92%	6,82%
Cálculo de daños	0,00%	15,91%
Uso de medios tecnológicos	0,00%	7,95%
Total por columna	100%	100%

69. Los resultados muestran que la duración excesiva del procedimiento es percibida como el principal aspecto a mejorar para que el arbitraje en construcción e ingeniería sea más eficaz y eficiente, siendo señalada como primera preferencia por el 65,14 % de los encuestados. Esta cifra supera ampliamente a las demás categorías, lo que evidencia que los tiempos prolongados son la preocupación central. Sería interesante determinar a qué se debe esta duración excesiva del procedimiento arbitral: a los plazos que se dan las partes para el intercambio de los memoriales, a la fecha de la audiencia o al período de la dictación del laudo.

70. En segundo lugar, destaca la sobreabundancia de la prueba documental y el abuso de la "document production", mencionada como primera preferencia por el 19,27% y como segunda por el 30,68%, lo que indica que muchos ven como necesario optimizar la gestión probatoria para evitar demoras y cargas innecesarias. Ambos aspectos -la duración excesiva y la sobreabundancia de la prueba documental- dicen relación con la eficiencia del procedimiento propiamente tal y de hecho se encuentran relacionados: a mayor abuso de la "document production", mayor es la duración del procedimiento.

71. La necesidad de mejorar la especialización de los árbitros también aparece como un área relevante, con un 13,76% como primera opción y un 27,27% como segunda, pero su incidencia en la eficiencia de los arbitrajes es residual.

72. Otros aspectos señalados, aunque con menor incidencia, son el rol y desempeño de los peritos (0,92% como primera opción y 11,36% como segunda), la preparación del caso por los abogados litigantes (0,92% y 6,82 %), el cálculo de daños (15,91% como segunda opción) y el uso de medios tecnológicos (7,95% como segunda opción).

73. En conjunto, los datos reflejan que las principales oportunidades de mejora se concentran en acortar la duración de los procedimientos y reducir el exceso de prueba documental, mientras que la preparación de los árbitros -para los efectos de la eficiencia- y otros elementos técnicos y procedimentales, aunque importantes, ocupan un lugar secundario en la percepción de los encuestados.

**XVII. ¿Cuál es su percepción acerca de los distintos mecanismos empleados por los centros de arbitraje para lograr una mayor eficiencia de los procedimientos?**

74. Esta pregunta evalúa las distintas medidas que las instituciones arbitrales emplean para lograr una mayor eficiencia en los arbitrajes.

**Tabla 4**

*¿Cuál es su percepción acerca de los distintos mecanismos empleados por los centros de arbitraje para lograr una mayor eficiencia de los procedimientos?*

Categorías	Porcentaje		
	Opción 1	Opción 2	Opción 3
Se trata de medidas arbitrarias impuestas por los centros de arbitraje	13,76%	0,00%	0,00%
Ponen en riesgo la integridad del proceso arbitral	4,59%	8,33%	0,00%
Previenen posibles dilaciones indebidas del proceso arbitral	60,55%	4,17%	0,00%
Favorecen la igualdad de las partes	10,09%	51,39%	3,23%
Permiten que el tribunal arbitral se centre en las materias más relevantes	11,01%	36,11%	96,77%
Total por columna	100%	100%	100%

75. Los resultados indican que la mayoría de los encuestados valora positivamente los mecanismos implementados por los centros de arbitraje para aumentar la eficiencia de los procedimientos. La percepción más frecuente es que estos mecanismos previenen posibles dilaciones indebidas, señalada como primera opción por el 60,55% y como segunda por el 4,17%, lo que demuestra un amplio reconocimiento de su utilidad para agilizar los procesos.

76. Otra valoración destacada es que favorecen la igualdad de las partes, considerada segunda opción por el 51,39% y primera por el 10,09%, lo que sugiere que estos mecanismos son vistos no solo como herramientas de eficiencia, sino también como garantes de debido proceso. Asimismo, un 11,01% como primera opción y un 36,11% como segunda considera que permiten que el tribunal se centre en las materias más relevantes, y este aspecto aparece de manera muy marcada como tercera opción (96,77%).

77. El total de las valoraciones positivas (“previenen posibles dilaciones indebidas”, “favorecen la igualdad de las partes”, y “permiten que el tribunal arbitral se centre en las materias más relevantes”) corresponden al 81,65% en la primera opción y al 91,67% en la segunda opción.

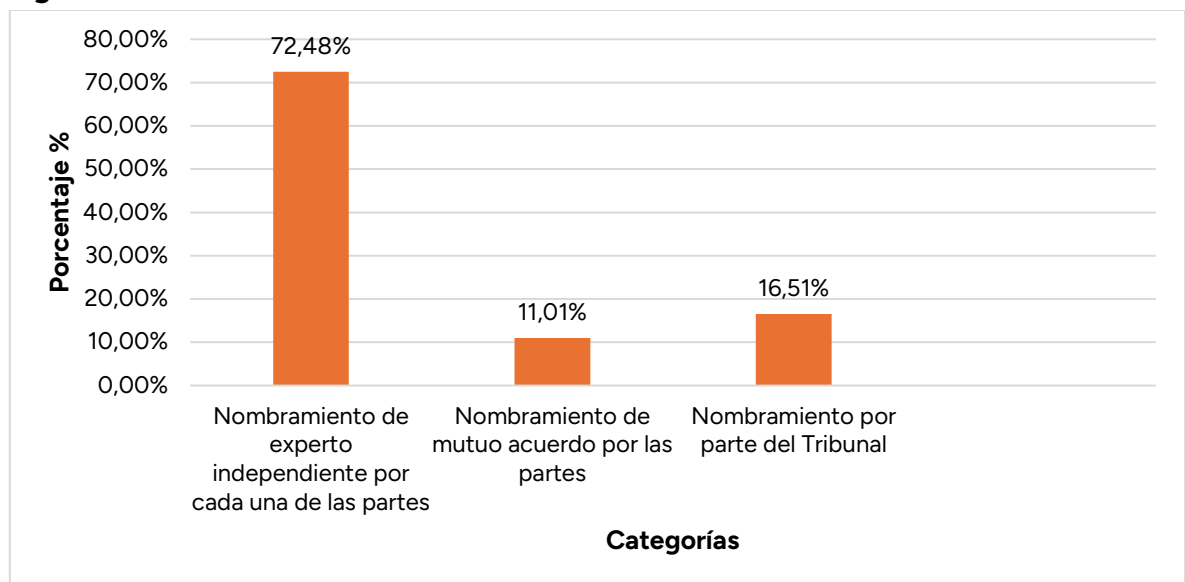
78. En contraste, las percepciones negativas tienen menor relevancia: un 13,76% considera que son medidas arbitrarias impuestas por los centros, y un 4,59% cree que ponen en riesgo la integridad del proceso arbitral (aunque este porcentaje sube al 8,33% como segunda opción).

79. En conjunto, el patrón muestra que la visión predominante de los mecanismos de solución de controversias de los centros arbitrales es favorable, asociándolos con mayor agilidad, mejor enfoque en lo esencial y mayor equilibrio entre las partes, mientras que las críticas, aunque presentes, son claramente minoritarias.

**XVIII. ¿Qué alternativa se suele escoger a la hora de designar un experto independiente en el marco de un procedimiento arbitral?**

80. Esta pregunta indaga en la modalidad de la designación de los expertos en el arbitraje.

**Figura 19**



81. Los datos muestran que, en arbitrajes de construcción e ingeniería, la práctica más habitual para la designación de un experto independiente es que cada parte nombre a su propio experto, opción que concentra el 72,48% de las respuestas. Esto refleja

una clara preferencia por mantener el control directo sobre la elección del perito que representará la posición más favorable para cada parte.

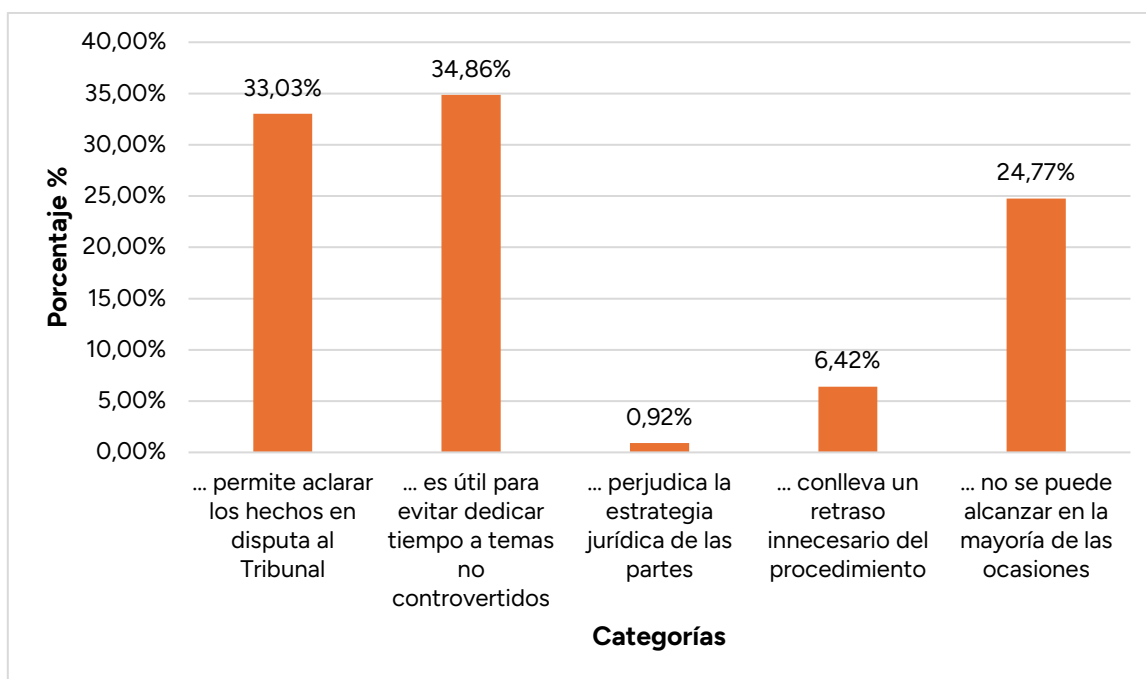
82. En una medida muy inferior, se recurre al nombramiento por parte del tribunal arbitral (16,51%) o al nombramiento de mutuo acuerdo por las partes (11,01%). Estos resultados indican que los mecanismos de designación conjunta o neutral por el tribunal se usan de manera marginal, posiblemente porque implican un mayor grado de coordinación o cesión de control, lo que no siempre resulta viable en contextos de alta conflictividad.

83. En conjunto, el patrón evidencia una preferencia marcada por un enfoque adversarial en la selección de expertos, en el que cada parte presenta su propia visión técnica, dejando al tribunal la tarea de valorar y contrastar ambas posiciones. Resultaría interesante indagar si los tribunales arbitrales emplean mecanismos que conduzcan a que los expertos de partes colaboren, por ejemplo, presentando informes conjuntos.

**XIX. Seleccione la opción que considere más acertada “Pienso que la elaboración de una cronología de hechos consensuada por las partes...”**

84. Esta pregunta indaga sobre la utilidad de la elaboración de hechos consensuada por las partes.

**Figura 20**



85. Los resultados indican que la mayoría de los encuestados percibe de forma positiva la elaboración de una cronología de hechos consensuada en el marco de un arbitraje. Un 33,03% considera que este instrumento permite aclarar los hechos en disputa para el tribunal, mientras que un 34,86% lo ve como una herramienta útil para evitar dedicar tiempo a temas no controvertidos, lo que refleja un consenso general en cuanto a su utilidad para optimizar el desarrollo del procedimiento. El total de esta opinión positiva representa el 67,89% de las respuestas.

86. Sin embargo, un 24,77% opina que no se puede alcanzar en la mayoría de las ocasiones, lo que sugiere que, aunque se reconoce su valor, existen dificultades prácticas para que las partes logren un acuerdo en la confección de la cronología.

87. Las percepciones negativas directas son minoritarias: solo un 0,92% cree que perjudica la estrategia jurídica de las partes y un 6,42% opina que conlleva un retraso innecesario. El total de estas opiniones negativas representa el 7,34%.

88. En conjunto, el patrón refleja que la cronología consensuada es vista principalmente como una herramienta de eficiencia y claridad en más del 67% de los casos, aunque su implementación enfrenta obstáculos derivados de la dinámica adversarial y la falta de consenso entre las partes, la que observan más del 24% de los casos.

**XX. Con base en su experiencia profesional, la bifurcación de los procedimientos arbitrales...**

89. La presente pregunta indaga en los efectos que puede tener la bifurcación en un procedimiento arbitral.

**Tabla 5**

*Con base en su experiencia profesional, la bifurcación de los procedimientos arbitrales*

Categorías	Porcentaje	
	Opción 1	Opción 2
Puede facilitar un acuerdo negociado	22,02%	0,00%
Permite alcanzar una resolución más eficiente del caso	25,69%	40,00%
Concede a las partes la oportunidad de reducir costes del procedimiento	3,67%	55,00%
Nunca he experimentado una bifurcación de un procedimiento arbitral	26,61%	0,00%
Resulta poco útil y encarece el procedimiento	22,02%	5,00%
Total por columna	100%	100%

90. Los resultados muestran una percepción dividida sobre la bifurcación de los procedimientos arbitrales en construcción e ingeniería. Como primera preferencia de respuesta, en 25,69% considera que permite alcanzar una resolución más eficiente del caso, y un 22,02% cree que puede facilitar un acuerdo negociado, lo que refleja que, para una parte significativa de los encuestados, esta técnica procesal puede aportar valor. En total, el 51,38% evalúa la bifurcación positivamente en la primera opción.
91. Sin embargo, un 26,61% indica que nunca ha experimentado una bifurcación, lo que sugiere que su uso no es generalizado.
92. Como segunda preferencia de respuesta, los beneficios económicos destacan con fuerza: un 55% señala que concede a las partes la oportunidad de reducir costes del procedimiento, y un 40% la valora por mejorar la eficiencia en la resolución. El 95% en la segunda opción la evalúa positivamente.
93. En el extremo opuesto, un 22,02% la percibe como poco útil y encarecedora, lo que evidencia que, aunque tiene potencial para optimizar el arbitraje, también puede generar reticencias, posiblemente asociadas a su aplicación inadecuada o a experiencias negativas.
94. En conjunto, el patrón refleja que la bifurcación se percibe mayoritariamente como una herramienta con potencial para mejorar la eficiencia y reducir costes, pero que aún no está totalmente difundida y, al mismo tiempo, que genera opiniones divididas según la experiencia previa de los encuestados.

**XXI. ¿Con cuál de las siguientes frases está más de acuerdo o se siente más identificado?**

95. Esta pregunta mide la opinión de los encuestados sobre la publicidad de los laudos.

**Tabla 6**

*¿Con cuál de las siguientes frases está más de acuerdo o se siente más identificado?*

Categorías	Porcentaje	
	Opción 1	Opción 2
La publicidad de los laudos permite asegurar la igualdad de condiciones entre las partes	32,11%	0,00%
La publicidad de los laudos supone una injerencia en la autonomía de la voluntad de las partes	37,61%	16,00%
La publicidad de los laudos conllevaría un descenso del número de materias sometidas a arbitraje	18,35%	44,00%

No puede negarse que la solución de los conflictos es una función pública	11,93%	40,00%
Total por columna	100%	100%

96. Los resultados reflejan posiciones divididas respecto a la publicidad de los laudos arbitrales. La postura más frecuente como primera opción (37,61%) es que constituye una injerencia en la autonomía de la voluntad de las partes, lo que sugiere que muchos encuestados priorizan la confidencialidad y la libertad contractual en el arbitraje.

97. En segundo lugar, un 32,11% considera que la publicidad de los laudos permite asegurar la igualdad de condiciones entre las partes, lo que apunta a una visión más orientada a la transparencia y al equilibrio procesal. Por otro lado, un 18,35% opina que la publicidad reduciría el número de materias sometidas a arbitraje, preocupación que se refuerza con el hecho de que esta afirmación sea la más seleccionada como segunda opción (44%).

98. La idea de que “no puede negarse que la solución de los conflictos es una función pública” aparece como primera opción en el 11,93% y como segunda en el 40%, lo que muestra que, aunque menos prioritaria, esta concepción tiene un respaldo importante.

99. En conjunto, el patrón evidencia una tensión entre la defensa de la confidencialidad y autonomía privada frente a la promoción de transparencia y función pública del arbitraje, con percepciones que se reparten de manera relativamente equilibrada entre ambas visiones.

## E. CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA

**Elina Mereminskaya**

**Co-Presidenta del Grupo de Construcción e Ingeniería**

100. La pregunta por la eficiencia del arbitraje está en el corazón de la encuesta presentada en las páginas anteriores.

101. Al comparar la eficiencia de los distintos mecanismos de solución de controversias, se observa que la negociación directa de los altos ejecutivos obtiene en las tres puntuaciones más altas tan solo 46,22%. Si bien es un resultado positivo que demuestra que existe confianza en este método, no alcanza el 50% de los encuestados quienes evaluaron la negociación directa con una puntuación más alta.

102. En cuanto a la mediación, las tres puntuaciones más altas acumulan tan solo un 32,65% del total de las respuestas. Este porcentaje es inferior al de la negociación

directa. Evidentemente, para los usuarios encuestados, la mediación corresponde a un método de solución de controversias de relativa eficacia.

103. A la negociación directa y la mediación les sigue la determinación experta/adjudicación con el 52,64% concentrado en las tres puntuaciones más altas. A continuación, se ubican los *dispute boards* alcanzando el 58% en las tres puntuaciones más altas. Se observa un patrón más favorable para estos métodos, dado que reciben más puntuaciones altas. No se puede establecer si la predisposición favorable de los encuestados es más teórica que práctica, considerando que no se conoce el nivel de experiencia que tienen con el uso de dichos mecanismos relativamente más recientes y menos difundidos.
104. Por su parte, en el caso de arbitraje, las tres notas más altas representan el 73,14% del total de las respuestas, lo que demuestra una alta valoración de su eficiencia.
105. Los usuarios también valoran las cláusulas escalonadas, que permiten que la controversia atravesase por los distintos mecanismos. Dichas cláusulas son consideradas “muy útiles” en el 35,78% de los casos, “a veces útiles” en el 22,02% de los casos y “útiles, si bien en ocasiones dan lugar a conflictos añadidos” en el 36,70%. El total de estas posturas representa el 94,5% de respuestas que reconocen su valor positivo, aunque una parte importante reconoce que su aplicación puede generar complicaciones adicionales. En cualquier caso, debido a la eficiencia superior del arbitraje (incluyendo la posibilidad de desembocar en una sentencia firme y ejecutable), este último debe ser considerado el método central de solución de controversias para los contratos de construcción e ingeniería.
106. Es notorio el contraste entre el arbitraje y el litigio judicial. En la opinión de los encuestados, la eficiencia del litigio alcanza tan solo 10,48% en las tres notas más altas. Asimismo, mientras el arbitraje casi no tiene evaluaciones negativas (1,86% entre 1 y 3), el litigio judicial recibe la puntuación baja (entre 1 y 3) en el 33,33% de las respuestas, lo que evidencia una percepción crítica significativa a su respecto.
107. En sintonía con estos datos se ubica la alta frecuencia con la cual el arbitraje suele ser incluido en los contratos de construcción e ingeniería, constituyéndose prácticamente en una cláusula tipo. El 42,20% de los encuestados indica que se pacta “en casi todos o todos” los contratos, y un 33,03% señala que se incluye “en la mayoría” de ellos. En suma, el 75,23% de los encuestados indica que la cláusula arbitral es habitual en contratos internacionales de construcción e ingeniería.
108. Los contratos de construcción e ingeniería son susceptibles de generar controversias que llegan a arbitraje o litigio en una proporción significativa de los casos. Así, el surgimiento de los conflictos “en la mayoría de los contratos” (27,52%)

y “en prácticamente todos los contratos” (11,93%) suman un total de 39,45 %. Es decir, casi en un 40% de los casos, litigio o arbitraje son recursos habituales. En “alrededor de la mitad de los contratos” la litigiosidad se plantea en 32,11% de los casos. Unido al dato anterior, se obtiene casi un 70% (71,56%) en los cuales existe más de 50 % de probabilidad de un litigio o arbitraje.

109. Los conflictos que llegan a arbitraje suelen involucrar casi siempre al contratista (93,58%), seguido por el subcontratista (57,14% como segunda opción).
110. La cuantía en disputa suele variar, distribuyéndose en las proporciones casi iguales entre tres tramos principalmente: el 26,61% corresponde a controversias entre 1 y 10 millones de euros, el 37,61% a aquellas entre 10 y 20 millones, y el 31,19% a disputas superiores a 20 millones. La presencia y predominancia de las cuantías elevadas es indicativa de la complejidad de las disputas de construcción e ingeniería.
111. Los conflictos más frecuentes están asociados a retrasos, sobrecostes y penalizaciones por demora, que representan el 93,58% de los casos como primera causa principal. En segunda opción destacan las reclamaciones de costes de las obras y la liquidación final (76,84%). En ambos casos, los aspectos económicos y financieros se transforman en un foco crítico de controversia.
112. Sin perjuicio de la alta aceptación del arbitraje en los contratos de construcción e ingeniería, existe una preocupación generalizada de los usuarios sobre la ineficiencia del arbitraje, principalmente, debido a su larga duración. El 65,14% de los encuestados en la primera opción opina que la duración excesiva del procedimiento arbitral es la preocupación central en relación con la eficiencia del arbitraje. La siguiente tarea del levantamiento de datos empíricos debería ser determinar cuál es la razón de esta duración excesiva. En efecto, si los factores responsables del retraso son los plazos que las mismas partes se dan para la presentación de los memoriales, si lo son las dificultades para consensuar la fecha de la audiencia o si es el período de tiempo extendido que se toman los tribunales arbitrales para emitir los laudos.
113. La segunda preocupación en torno a la eficiencia es la sobreabundancia de la prueba documental y el abuso de la *document production*, mencionada como primera opción por el 19,27% y como segunda por el 30,68%, indica que existe un uso excesivo de esta herramienta, lo que disminuye la eficiencia del arbitraje y aumenta también su duración.
114. La noticia positiva que se desprende de la encuesta es que los usuarios miran favorablemente que las instituciones arbitrales implementen medidas destinadas a

promover una mayor eficiencia en el arbitraje. Así, la percepción más frecuente es que estos mecanismos previenen posibles dilaciones indebidas, señalada como primera opción por el 60,55%. Otra valoración destacada es que favorecen la igualdad de las partes, considerada segunda opción por el 51,39%. Asimismo, un 11,01% como primera opción y un 36,11% como segunda consideran que permiten que el tribunal se centre en las materias más relevantes, y este aspecto aparece de manera muy marcada como tercera opción (96,77%).

115. El total de las valoraciones positivas corresponden al 81,65 % en la primera opción y al 91,67% en la segunda opción. En otras palabras, los usuarios miran con beneplácito que el CIAM adopte medidas destinadas a mejorar la eficiencia de los procedimientos.
  
116. En conclusión, el arbitraje es percibido como el mecanismo más eficaz para resolver disputas en construcción e ingeniería y es el método habitualmente usado en los contratos internacionales, lo que permite garantizar soluciones especializadas, confidenciales y vinculantes, adaptadas a la complejidad técnica de los proyectos y a las particularidades de las partes involucradas, asegurando así una mayor eficiencia y seguridad jurídica en la resolución de los conflictos. En este sentido, es fundamental continuar impulsando su fortalecimiento y evolución para optimizar su eficiencia, y capacidad de respuesta ante los desafíos del sector.

