

MAYORA | MAYORA

ABOGADOS & NOTARIOS
Est. 1966

Mayora Perspectives

ENTREVISTA

ARBITRAJE EN CENTROAMÉRICA: ¿SIETE JURISDICCIONES O UN MERCADO REGIONAL PARA LA INVERSIÓN?

Pedro Canales

📍 Honduras



¿Cómo describirías el momento actual del arbitraje en Centroamérica desde una perspectiva internacional?

Esta pregunta puede tener varias respuestas, y seguramente muchas sean acertadas. Yo opto por una respuesta que coincide con una de las características principales de la región: lleno de oportunidades. Podemos hablar de profesionales de primera categoría, discusiones jurídicas estimulantes, un sistema de integración con mucho potencial, leyes nacionales muy interesantes, instrumentos internacionales efectivos, entre otras cosas. Naturalmente, hay mucho trabajo por delante, las primeras barreras que debemos terminar de superar son, a mi juicio, el desconocimiento de los usuarios y profesionales y el efecto espejo con el sistema judicial.

Es un hecho que el arbitraje en Centroamérica ha demostrado, durante más de dos décadas, que es un mecanismo eficaz para la resolución de controversias y que el mercado legal, comercial y de inversión internacional lo conciben de manera predilecta para dirimir las disputas.

¿Tiene sentido seguir analizando el arbitraje país por país, o deberíamos hablar de un mercado regional?

Desde el punto de vista jurídico estricto, debemos analizar cada país de manera individual según la controversia que se presenta. Cada sede tiene particularidades, costumbres y contextos propios. No obstante, ya podemos hablar de un mercado regional y debemos aspirar a una estandarización de buenas prácticas de parte de todos los involucrados.

Desde el punto de vista del usuario (cliente, y especialmente el inversionista internacional) la región opera cada vez más como un mercado integrado. Esto implica que los riesgos, controversias y posibles estrategias para atender las disputas, no pueden diseñarse de manera aislada. Tratar a Centroamérica como una región permite diseñar estrategias comerciales más coherentes y, de la mano con ellas, procesos arbitrales más coherentes también.

¿Por qué este enfoque regional es relevante para el inversor europeo o extranjero?

Porque la principal preocupación del inversor no es solo cómo entrar a un mercado, sino cómo gestionar el riesgo. El arbitraje cumple una función esencial: generar certidumbre.

Cuando una inversión involucra varias jurisdicciones (como sucede frecuentemente en Centroamérica) la capacidad de estructurar una estrategia de resolución de disputas desde una lógica regional se convierte en un elemento clave de protección de la inversión.

Por ejemplo, estamos acostumbrados a ver transacciones de M&A en las que participan sucursales o filiales de más de un país centroamericano. Entonces, si se presenta una controversia a raíz de ese M&A que involucra entidades de más de un país, debemos tener estructurada una forma de resolverla de manera fluida y con un revestimiento de seguridad jurídica que solo el enfoque regional puede darnos.

¿Qué papel juega Madrid dentro de esta lógica regional del arbitraje?

Hemos intercambiado varias palabras sobre la relevancia de la integración en Centroamérica. Si ese “discurso” suena conocido, es porque tenemos un gran ejemplo cruzando el Atlántico: Europa.

Todas estas preguntas pueden responderse en sentidos muy similares tanto para Europa como para Centroamérica (considerando momentos de desarrollo jurídico distintos, claramente).

Y precisamente, Madrid funciona como un punto de encuentro natural entre Europa y Latinoamérica, tanto a nivel legal como empresarial. Es una ciudad que está permitiendo acercar el talento y la experiencia regional al cliente europeo, facilitando la interlocución, la generación de oportunidades y la coordinación de asuntos transfronterizos.

Adicionalmente, Madrid está de moda en el arbitraje. Sin duda, la labor que están haciendo el Centro Internacional e Iberoamericano de Arbitraje de Madrid (CIIAM) y el Club Español e Iberoamericano del Arbitraje (CEIA) (por dar un par de ejemplos) son inigualables.

Digamos que tenemos dos plataformas que comparten una característica en común (la integración). Entonces Madrid juega un papel espontáneo de anclaje en el puente que une a ambas plataformas.

¿Dónde ves la mayor oportunidad para firmas centroamericanas en el arbitraje internacional?

La mayor oportunidad está en posicionarse como expertos con visión regional. El mercado ya no demanda únicamente conocimiento técnico local, sino la capacidad de coordinar estrategias multi-jurisdiccionales.

Las firmas que logren integrar equipos, conocimiento y ejecución a nivel regional estarán mejor posicionadas para participar en disputas complejas vinculadas a operaciones transfronterizas. Y esta participación no se limita a actuar como abogados de parte; hoy en día los abogados podemos actuar como expertos en derecho local, mediadores, co-counsel, árbitros, secretarios arbitrales, miembros de cortes arbitrales... Las posibilidades son vastas.

¿Cómo ves la evolución del arbitraje en Centroamérica a futuro?

Centroamérica debe seguir trabajando, como ya lo está haciendo, en colocarse al nivel de países punteros en la materia. Creo que la evolución natural es hacia una mayor sofisticación y especialización de la práctica. A medida que aumenten los flujos de inversión y la complejidad de los proyectos, el arbitraje se consolidará como el mecanismo preferente de resolución de disputas.

El reto (y la oportunidad) será seguir fortaleciendo capacidades locales y exponiendo sus bonanzas y virtudes. Hay que atraer más participación regional en foros internacionales y consolidar a Centroamérica como un actor relevante dentro del ecosistema global del arbitraje, pues tiene todo el talento para lograrlo.

Tu práctica tiene un fuerte componente internacional. ¿Qué ha influido más en tu forma de entender el arbitraje y las disputas transfronterizas?

El entorno es lo que más ha influido. Desde los inicios de mi carrera he tenido la suerte de estar rodeado de profesionales maravillosos y con vocación internacional. También tuve la dicha de involucrarme, desde muy temprana edad profesional, en procesos arbitrales nacionales e internacionales.

Luego de algunos años de ejercicio, me trasladé a Madrid para estudiar un máster orientado en resolución de disputas internacionales; y de la mano con esa experiencia académica, llegué a sumergirme en el océano del arbitraje internacional iberoamericano. Orbitar alrededor de profesionales impresionantes y tener la dicha de estrechar su mano y escuchar sus anécdotas y aventuras jurídicas, es invaluable.

¿Qué valoras más hoy en un abogado que trabaja en arbitraje internacional?

Su capacidad de resolver problemas. A los abogados nos ha tomado mucho tiempo desprendernos de la idea de que un buen abogado debe ganar casos. En mi experiencia, los clientes aprecian más (y les es más útil) que su abogado les ayude a resolver un conflicto a que les consiga un laudo para enmarcar en la pared de su despacho.

Definitivamente un abogado que se dedica a arbitraje debe tener la capacidad de plantear un caso con sustancia e intención “ganadora”; pero no debe cegarse a que un laudo favorable es la única vía para resolver el problema de su cliente.

Te hago una analogía, ahora que está latente el mundial de fútbol. Imagínate un delantero que encara a la portería del equipo contrario y a su lado va corriendo otro compañero. El delantero que lleva la pelota puede optar entre hacer una gambeta prodigiosa y meter un gol digno de un highlight; o puede pasarle la pelota a su compañero que está solo frente a la meta y meterá el gol de manera sencilla.

Así un abogado puede preparar un caso prodigioso, repleto de jurisprudencia, doctrina y pruebas, que dé como resultado un laudo digno de un highlight; o puede pasarle una invitación a la contraparte, sentarse y llegar a un acuerdo sobre la controversia de manera sencilla.

Ambos escenarios concluyen en lo mismo: lograr su cometido. Para el futbolista es meter el gol, no hacer un highlight. Para el abogado de arbitraje es resolver un problema, no ganar un caso.

Como dijiste hace unos momentos, Madrid ha tenido mucha actividad arbitral en este año. Recientemente participaste en el Congreso ICCA, Open de Arbitraje, Encuentro de Grupos de Trabajo del CIIAM, Congreso del CEIA, entre otros. ¿Qué aprendizajes o tendencias te llamaron más la atención en relación con Latinoamérica y Centroamérica, desde la perspectiva de todos estos eventos de incidencia internacional?

Para mí, la tendencia en relación con Latinoamérica es clara: cada vez hay más interés en la región por parte del resto del mundo.

Tuve la oportunidad de platicar con personas de varios continentes, desde europeos, hasta asiáticos y africanos (y por supuesto americanos). De un lado, a mí me llamaba mucho la atención escuchar las perspectivas de sus países; y particularmente, ellos estaban encantados de escuchar mis perspectivas sobre Centroamérica.

Es una realidad que Latinoamérica en general se está expandiendo a todo el mundo. Con mucha frecuencia encuentro abogados latinoamericanos en estos eventos y cada vez más vemos en las noticias que despachos latinoamericanos se expanden a otros continentes.



Pedro Canales

Asociado Senior