



LA PREVENCIÓN DE CONTROVERSIAS EN LAS CONCESIONES PORTUARIAS PERUANAS: LÍMITES DEL TRATO DIRECTO Y POTENCIAL DE LA JUNTA DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

Autora:

Milagros Miguel Llacza

LA PREVENCIÓN DE CONTROVERSIAS EN LAS CONCESIONES PORTUARIAS PERUANAS: LÍMITES DEL TRATO DIRECTO Y POTENCIAL DE LA JUNTA DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

Dispute Prevention in Peruvian Port Concessions: The Limitations of Direct Negotiation and the Potential of Dispute Boards

Milagros Miguel Llacza¹

SUMARIO:

- I. Introducción.
- II. El trato directo como mecanismo preventivo de controversias en las concesiones portuarias peruanas.
- III. La Junta de Resolución de Disputas como mecanismo de fortalecimiento del trato directo en las concesiones portuarias peruanas.
- IV. Conclusiones.

Resumen

El presente artículo analiza las principales limitaciones del trato directo como mecanismo preventivo de controversias en las concesiones portuarias peruanas y evalúa el potencial de la Junta de Resolución de Disputas (JRD) como herramienta para fortalecer su eficacia. Para ello, se examina la evolución normativa de ambos mecanismos en el régimen peruano de Asociaciones Público-Privadas y se revisa la regulación contractual de ocho concesiones portuarias vigentes. El estudio evidencia que el trato directo constituye el principal mecanismo preventivo previsto en dichos contratos y que la incorporación de mecanismos complementarios ha sido excepcional. Asimismo, se identifica una brecha entre la evolución normativa de las APP y el diseño contractual de las concesiones portuarias, dado que la JRD forma parte del ordenamiento jurídico peruano desde 2014, pero no ha sido incorporada en ninguno de los contratos analizados. Finalmente, se sostiene que la JRD posee características que podrían fortalecer la función preventiva del trato directo y contribuir a reducir la escalada temprana de controversias hacia el arbitraje.

Palabras clave

Asociaciones Público-Privadas/ Concesiones portuarias/ Trato directo/ Junta de Resolución de Disputas/ Arbitraje/ Prevención de controversias.

Abstract

This article analyzes the main limitations of direct negotiation as a dispute prevention mechanism in Peruvian port concessions and assesses the potential of Dispute Boards (DBs) as a tool to strengthen its effectiveness. To this end, it examines the regulatory

¹ Abogada por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Máster en Gestión Portuaria y Transporte Intermodal por la Universidad Pontificia Comillas – ICADE y egresada de la Maestría en Solución de Conflictos por la Universidad de San Martín de Porres. Especialista en derecho marítimo, gestión portuaria, asociaciones público-privadas, calidad regulatoria e impacto regulatorio, con quince años de experiencia en el sector marítimo-portuario. Miembro de la Asociación Colombiana de Derecho Marítimo —ACOLDEMAR—, de la Sociedad Peruana de Derecho de la Construcción y de WISTA Perú. Ha sido ponente en eventos académicos nacionales e internacionales en materias vinculadas a gestión portuaria, arbitraje y transporte intermodal y coordinadora académica del primer Programa Especializado de Gestión Portuaria aplicada al Arbitraje llevado a cabo por ADEX GLOBAL LEARNING. Correo de contacto: mmiguel.llacza@gmail.com.

evolution of both mechanisms within the Peruvian Public-Private Partnership framework and reviews the contractual regulation of eight existing port concessions. The study shows that direct negotiation remains the primary preventive mechanism included in these contracts and that the incorporation of complementary mechanisms has been exceptional. It also identifies a gap between the regulatory evolution of PPPs and the contractual design of port concessions, since Dispute Boards have been part of the Peruvian legal framework since 2014 but have not been incorporated into any of the analyzed contracts. Finally, the article argues that Dispute Boards could strengthen the preventive function of direct negotiation and help reduce the early escalation of disputes to arbitration.

Keywords

Public-Private Partnerships/ Port concessions/ Direct negotiation/ Dispute Boards/ Arbitration/ Dispute prevention.

I. INTRODUCCIÓN

Las Asociaciones Público-Privadas (APP) constituyen uno de los principales mecanismos utilizados por los Estados para promover el desarrollo de infraestructura y la prestación de servicios públicos mediante la participación del sector privado. Su utilización resulta especialmente relevante en sectores intensivos en inversión, como el transporte, la energía y la infraestructura portuaria, donde la magnitud de los recursos comprometidos y los extensos plazos contractuales exigen mecanismos que permitan dotar de estabilidad a la relación jurídica entre las partes. Como señala Yescombe, la adecuada asignación y administración de riesgos constituye uno de los elementos centrales para el éxito de los proyectos desarrollados bajo esquemas de APP, especialmente en contratos de larga duración donde la aparición de discrepancias entre las partes resulta prácticamente inevitable.²

En el caso peruano, el sector portuario ha experimentado un importante proceso de modernización a través de contratos de concesión celebrados bajo esquemas de APP. Dicho proceso ha permitido incorporar inversión privada destinada a la construcción, ampliación y modernización de infraestructura estratégica para el comercio exterior del país. Según información publicada por el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN), actualmente existen nueve terminales portuarios concesionados en el país, de los cuales ocho corresponden a concesiones autosostenibles y uno a una concesión cofinanciada.³ Asimismo, al cierre de abril de 2026, los puertos concesionados bajo supervisión del OSITRAN acumularon inversiones ejecutadas por USD 2,376 millones, lo que representa aproximadamente el 57 % de los compromisos de inversión previstos en los respectivos contratos de concesión.⁴

La magnitud de estas inversiones y la importancia estratégica de los puertos para el desarrollo económico nacional evidencian la necesidad de contar con mecanismos eficaces para la gestión de controversias durante la ejecución contractual. Ello resulta particularmente relevante si se considera que las concesiones portuarias constituyen relaciones jurídicas de largo plazo, caracterizadas por elevados niveles de

² E. R. Yescombe, *Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance*, 2.^a ed. (Oxford: Butterworth-Heinemann, 2018), 3-8.

³ Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositrán), "Puertos", consultado el 15 de junio de 2026, <https://www.ositran.gob.pe/anterior/puertos/>.

⁴ Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (Ositrán), "Puertos concesionados ejecutaron USD 2,376 millones en inversiones bajo supervisión de Ositrán", noticia institucional, 12 de junio de 2026, <https://www.gob.pe/institucion/ositran/noticias/1405566-puertos-concesionados-ejecutaron-usd-2376-millones-en-inversiones-bajo-supervision-de-ositran>.

complejidad técnica, importantes compromisos financieros y permanentes necesidades de coordinación entre el concedente y el concesionario. En este contexto, la prevención temprana de controversias adquiere una importancia fundamental, pues permite reducir costos de transacción, evitar la paralización de proyectos y preservar la continuidad de las relaciones contractuales.

Precisamente, uno de los principales desafíos en los contratos de infraestructura consiste en evitar que las discrepancias propias de la ejecución contractual escalen prematuramente hacia mecanismos adversariales de solución de controversias. Moseley advierte que los sistemas tradicionales de resolución de disputas suelen enfrentar una dificultad estructural: una vez que las partes han formalizado posiciones contrapuestas, las posibilidades de alcanzar soluciones consensuadas disminuyen considerablemente, incrementándose la probabilidad de recurrir a arbitrajes o litigios más costosos y prolongados.⁵ Desde esta perspectiva, la eficacia de los mecanismos preventivos depende de su capacidad para intervenir oportunamente antes de que las posiciones de las partes se encuentren completamente polarizadas.

En las concesiones portuarias peruanas, el principal mecanismo preventivo previsto contractualmente ha sido el trato directo. El análisis de ocho contratos de concesión portuaria vigentes en el país permite advertir que todos contemplan esta etapa como requisito previo al arbitraje. Asimismo, se observa que la incorporación de mecanismos alternativos de naturaleza consensual constituye una excepción, pues únicamente el Contrato de Concesión del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry prevé la posibilidad de que las partes sometan la controversia a un procedimiento de amigable composición. Sin embargo, el amigable componedor no se encuentra facultado para emitir una decisión vinculante, sino únicamente para proponer una fórmula de solución que producirá efectos jurídicos únicamente si es aceptada por las partes.⁶ Ninguno de los contratos analizados incorpora una instancia técnica independiente con facultades para emitir decisiones vinculantes durante la etapa previa al arbitraje a pesar de que la figura de la JRD ya se encontraba reconocida en el régimen peruano de APP.

Si bien el trato directo responde a una lógica orientada a privilegiar soluciones consensuadas, su eficacia práctica puede verse limitada cuando las controversias involucran cuestiones de elevada complejidad técnica o importantes impactos económicos. Esta situación adquiere especial relevancia cuando una de las partes es una entidad pública, pues la adopción de acuerdos durante la etapa de negociación puede verse condicionada por la existencia de mecanismos de control posterior y por los distintos regímenes de responsabilidad aplicables a los funcionarios encargados de la toma de decisiones. En tales circunstancias, la construcción de soluciones negociadas puede enfrentar dificultades adicionales que reducen la capacidad preventiva del mecanismo.

En este contexto, resulta particularmente relevante analizar el papel que la Junta de Resolución de Disputas (JRD) ha venido adquiriendo dentro del régimen peruano de APP. Si bien esta figura fue incorporada al ordenamiento jurídico peruano desde el año 2014 y posteriormente desarrollada por los sucesivos marcos normativos aplicables a las APP, la Ley No. 32441 ha reforzado su importancia al reconocer expresamente que, cuando existan elementos suficientes que permitan identificar una solución más eficiente desde una perspectiva de costo-beneficio, debe privilegiarse el empleo del

⁵ Mark Moseley, "Dispute Resolution and Renegotiation of Public-Private Partnerships: New Approaches with Dispute Resolution Boards" (Draft Paper prepared for Istanbul PPP Week 2022, 9 October 2022), 3-4.

⁶ Contrato de Concesión del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry, Sección XV "Solución de Controversias", numeral 15.12, suscrito el 31 de mayo de 2018.

trato directo o de la JRD antes que recurrir al arbitraje.⁷ A diferencia del trato directo, cuya eficacia depende esencialmente de la voluntad de las partes para alcanzar acuerdos, la JRD incorpora la participación de expertos independientes con capacidad para emitir decisiones vinculantes y ejecutables, sin perjuicio de la posibilidad de una posterior revisión arbitral.⁸

A partir de estas consideraciones, el presente artículo se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿cuáles son las principales limitaciones del trato directo como mecanismo preventivo de controversias en las concesiones portuarias peruanas y en qué medida la Junta de Resolución de Disputas puede constituir una herramienta más eficiente para reducir la escalada de controversias hacia el arbitraje?

La hipótesis que se propone es que la limitada eficacia preventiva del trato directo en las concesiones portuarias peruanas responde a que dicho mecanismo se sustenta esencialmente en la capacidad de las partes para alcanzar acuerdos consensuados, lo que resulta particularmente complejo en controversias de elevada complejidad técnica y económica. Esta situación puede verse acentuada cuando una de las partes es una entidad pública (concedente) sujeta a sistemas de control posterior y regímenes de responsabilidad que condicionan la toma de decisiones durante la negociación. En este contexto, la ausencia de mecanismos técnicos con capacidad decisoria vinculante en los contratos de concesión portuaria limita la prevención temprana de controversias y favorece su escalamiento hacia el arbitraje. Por ello, la Junta de Resolución de Disputas (JRD) podría constituir una herramienta idónea para fortalecer la gestión temprana de conflictos mediante la incorporación de una instancia técnica independiente capaz de emitir decisiones vinculantes durante la ejecución contractual.

Para desarrollar esta hipótesis, el presente trabajo analiza la regulación contractual del trato directo en las concesiones portuarias peruanas, examina las principales limitaciones que enfrenta como mecanismo preventivo y evalúa el potencial de la Junta de Resolución de Disputas como herramienta orientada a fortalecer la gestión temprana de controversias en proyectos portuarios de largo plazo.

II. EL TRATO DIRECTO COMO PRINCIPAL MECANISMO PREVENTIVO EN LAS CONCESIONES PORTUARIAS PERUANAS

2.1 El trato directo en los mecanismos escalonados de solución de controversias

Los contratos de infraestructura desarrollados bajo esquemas de Asociación Público-Privada (APP) suelen incorporar mecanismos escalonados de solución de controversias cuyo objetivo consiste en evitar que toda discrepancia surgida durante la ejecución contractual desemboque inmediatamente en un arbitraje. La lógica que inspira estos mecanismos parte de reconocer que los contratos de larga duración generan inevitablemente diferencias de interpretación, dificultades operativas y controversias relacionadas con la asignación de riesgos, por lo que resulta conveniente establecer espacios de negociación previa antes de acudir a mecanismos heterocompositivos de resolución de conflictos.

En este contexto, el trato directo constituye una de las herramientas más utilizadas en los contratos de APP. Su finalidad consiste en proporcionar a las partes un espacio de negociación que les permita explorar soluciones consensuadas antes de activar procedimientos arbitrales. Desde una perspectiva funcional, el trato directo busca preservar la relación contractual, reducir costos de transacción y evitar que

⁷ Ley No. 32441, artículo 4, numeral 4.1, Subnumeral 3, literal c.

⁸ Decreto Supremo No. 316-2025-EF que aprueba el Reglamento de la Ley No. 32441, artículo 127.

desacuerdos potencialmente solucionables escalen hacia controversias más complejas y costosas.

La importancia de estos mecanismos radica en que los contratos de infraestructura no son relaciones jurídicas estáticas, sino instrumentos de ejecución prolongada que exigen coordinación permanente entre las partes y capacidad de adaptación frente a circunstancias que pueden variar significativamente a lo largo de la vida del proyecto⁹.

La relevancia atribuida al trato directo también se refleja en la evolución normativa del régimen peruano de APP. Desde el Decreto Legislativo No. 1012 y su Reglamento, pasando por el Decreto Legislativo No. 1224 y posteriormente el Decreto Legislativo No. 1362, el legislador ha mantenido de manera constante la exigencia de una etapa previa de negociación antes del arbitraje. En todos estos regímenes normativos se ha reconocido la conveniencia de que las controversias surgidas durante la ejecución contractual sean inicialmente abordadas mediante mecanismos orientados a favorecer acuerdos entre las partes, reservando el arbitraje para aquellos supuestos en los que no resulte posible alcanzar una solución consensuada.¹⁰

Asimismo, algunos contratos de APP incorporaron mecanismos complementarios de naturaleza autocompositiva. Tal fue el caso de la figura del amigable componedor, prevista en determinados contratos de concesión como una alternativa destinada a facilitar acuerdos mediante la intervención de un tercero imparcial. Sin embargo, incluso en estos supuestos, la solución propuesta por dicho tercero carecía de carácter vinculante y únicamente producía efectos jurídicos cuando era aceptada por las partes.¹¹ Ello evidencia que el diseño tradicional de los mecanismos preventivos en el ámbito de las APP ha descansado fundamentalmente en instrumentos cuya eficacia depende de la voluntad de las partes para alcanzar acuerdos.

Esta orientación preventiva ha sido reforzada por la reciente Ley No. 32441, Ley que regula la promoción de la inversión privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos. En efecto, el principio de enfoque de resultados previsto en dicha norma establece que, durante la ejecución contractual, cuando existan elementos suficientes que permitan identificar una solución más eficiente desde una perspectiva de costo-beneficio, debe privilegiarse el empleo del trato directo o de la Junta de Resolución de Disputas antes que recurrir al arbitraje.¹² Por su parte, el Reglamento desarrolla esta orientación al exigir que los contratos de APP incorporen cláusulas específicas sobre trato directo, estableciendo formalidades, actuaciones y plazos mínimos para su desarrollo, aunque dejando a cada contrato la definición concreta del procedimiento aplicable.¹³

La evolución normativa descrita demuestra que el trato directo ha ocupado históricamente un lugar central dentro de los mecanismos de prevención y solución de controversias aplicables a las APP en el Perú. No obstante, la permanencia de esta

⁹ PROINVERSIÓN, Buenas prácticas en Asociaciones Público-Privadas: cláusulas de solución de controversias en contratos de APP en Perú (Lima: PROINVERSIÓN, 2023).

¹⁰ Perú, Decreto Legislativo No. 1012, Decreto Legislativo que aprueba la Ley Marco de Asociaciones Público-Privadas para la generación de empleo productivo y dicta normas para la agilización de los procesos de promoción de la inversión privada (2008); Decreto Legislativo No. 1224, Ley Marco de Promoción de la Inversión Privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos (2015); Decreto Legislativo No. 1362, Decreto Legislativo que regula la promoción de la inversión privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos (2018).

¹¹ Contrato de Concesión del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry, Sección XV "Solución de Controversias", numeral 15.12, suscrito el 31 de mayo de 2018.

¹² Ley No. 32441, Ley que regula la promoción de la inversión privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos, artículo 4, numeral 4.1, literal c).

¹³ Reglamento de la Ley No. 32441, aprobado por Decreto Supremo No. 316-2025-EF, artículo 128.

figura a lo largo de los distintos regímenes normativos no permite concluir, por sí sola, que haya cumplido eficazmente la función preventiva para la cual fue concebida. Por el contrario, resulta necesario examinar cómo ha sido incorporada en los contratos de concesión portuaria y si su diseño contractual ofrece condiciones adecuadas para gestionar controversias caracterizadas por elevados niveles de complejidad técnica y económica. Este análisis permitirá identificar las fortalezas y limitaciones del modelo actualmente vigente y evaluar la necesidad de mecanismos complementarios orientados a fortalecer la prevención temprana de controversias.

2.2 Regulación contractual del trato directo en las concesiones portuarias peruanas

La importancia atribuida por el legislador al trato directo como mecanismo de prevención y solución temprana de controversias encuentra su manifestación concreta en los contratos de concesión portuaria suscritos en el marco de las Asociaciones Público-Privadas. En efecto, más allá de las diferencias existentes entre los distintos proyectos concesionados, la revisión de los contratos vigentes permite advertir la existencia de una estructura común orientada a promover la negociación directa entre las partes antes de recurrir al arbitraje.

Con la finalidad de identificar los mecanismos previstos para la gestión de controversias durante la ejecución contractual, se revisaron los contratos de concesión correspondientes al Terminal Norte Multipropósito del Callao (APM Terminals), al Nuevo Terminal de Contenedores Zona Sur del Callao (DP World), al Terminal Portuario de Paíta, al Terminal Portuario General San Martín, al Terminal Portuario de Yurimaguas, al Terminal de Embarque de Concentrados de Minerales del Callao, al Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry y al Terminal Portuario San Juan de Marcona.

El análisis efectuado se centró en la identificación de los mecanismos contractuales previstos para la prevención y solución de controversias, particularmente en la existencia de cláusulas de trato directo, amigable componedor o mecanismos equivalentes a las Juntas de Resolución de Disputas.

Tabla 1. Mecanismos de prevención y solución de controversias en los contratos de concesión portuaria analizados

Contrato de Concesión	Trato Directo	Amigable Componedor	Junta de Resolución de Disputas ¹⁴	Años de Suscripción del Contrato
Terminal Norte Multipropósito del Callao (APM Terminals) ¹⁵	Sí	No	No	2011
Nuevo Terminal de Contenedores Zona Sur del Callao (DP World) ¹⁶	Sí	No	No	2006
Terminal Portuario de Paíta ¹⁷	Sí	No	No	2009
Terminal Portuario General San Martín ¹⁸	Sí	No	No	2014

¹⁴ Nota: La Junta de Resolución de Disputas fue incorporada al régimen peruano de APP mediante la Quinta Disposición Complementaria Modificatoria de la Ley No. 30114, publicada el 2 de diciembre de 2013.

¹⁵ Contrato de Concesión del Terminal Norte Multipropósito en el Terminal Portuario del Callao, Sección XVI "Solución de Controversias", numeral 16.11, suscrito el 11 de mayo de 2011.

¹⁶ Contrato de Concesión del Nuevo Terminal de Contenedores en la Zona Sur del Terminal Portuario del Callao, Sección XVI "Solución de Controversias", numeral 16.11, suscrito el 21 de junio de 2006.

¹⁷ Contrato de Concesión del Terminal Portuario de Paíta, Sección XVI, numeral 16.11, suscrito entre el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y Terminales Portuarios Euroandinos Paíta S.A., 9 de septiembre de 2009.

¹⁸ Contrato de Concesión del Terminal Portuario General San Martín – Pisco, Sección XV "Solución de Controversias", numeral 15.12, suscrito el 21 de julio de 2014.

Terminal Portuario de Yurimaguas ¹⁹	Sí	No	No	2011
Terminal de Embarque de Concentrados de Minerales del Callao ²⁰	Sí	No	No	2011
Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry ²¹	Sí	Sí	No	2018
Terminal Portuario San Juan de Marcona ²²	Sí	No	No	2026

Nota: Se identifican los mecanismos contractuales de prevención y solución de controversias previstos en los ocho contratos de concesión portuaria analizados, así como el año de suscripción de cada contrato, a efectos de contrastar su diseño contractual con la evolución normativa del régimen peruano de APP.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los contratos de concesión analizados.

Como se aprecia en el cuadro anterior, el trato directo constituye el único mecanismo preventivo presente de manera uniforme en todos los contratos portuarios examinados. En cada uno de ellos se establece una etapa previa de negociación entre las partes como requisito para el sometimiento de determinadas controversias a arbitraje. Este resultado evidencia una clara preferencia del modelo portuario peruano por mecanismos de naturaleza consensual orientados a promover acuerdos durante la ejecución contractual.

Asimismo, la revisión contractual permite advertir que la incorporación de mecanismos adicionales de prevención de controversias ha sido excepcional. De los ocho contratos analizados, únicamente el Contrato de Concesión del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry contempla la posibilidad de recurrir a un amigable componedor. Sin embargo, dicha figura no constituye un mecanismo decisorio, pues el tercero designado únicamente propone una fórmula de solución de controversias que producirá efectos jurídicos si es aceptada por las partes.²³ En consecuencia, incluso en este supuesto, la solución de la controversia continúa dependiendo de la voluntad de las partes para alcanzar un acuerdo.

Un segundo hallazgo relevante consiste en la ausencia de mecanismos equivalentes a las Juntas de Resolución de Disputas. Ninguno de los contratos analizados contempla la participación de órganos técnicos independientes con facultades para emitir decisiones vinculantes durante la ejecución contractual. Esta circunstancia resulta particularmente significativa si se considera que las concesiones portuarias involucran relaciones contractuales de larga duración, elevados compromisos de inversión y controversias que frecuentemente presentan importantes componentes técnicos, financieros y operativos.

Los resultados obtenidos permiten afirmar que el diseño contractual de las concesiones portuarias peruanas ha descansado históricamente sobre mecanismos autocompositivos de solución de controversias. Tanto el trato directo como la

¹⁹ Contrato de Concesión del Nuevo Terminal Portuario de Yurimaguas – Nueva Reforma, Sección XVI “Solución de Controversias”, numeral 16.11, suscrito el 31 de mayo de 2011.

²⁰ Contrato de Concesión del Terminal de Embarque de Concentrados de Minerales en el Terminal Portuario del Callao, Sección XV “Solución de Controversias”, numeral 15.11, suscrito el 28 de enero de 2011.

²¹ Contrato de Concesión del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry, Sección XV “Solución de Controversias”, numeral 15.12, suscrito el 31 de mayo de 2018.

²² Contrato de Concesión del Terminal Portuario San Juan de Marcona, Sección XV “Solución de Controversias”, numeral 15.12, suscrito en 2026.

²³ Contrato de Concesión del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry, cláusula 15.12, suscrito entre el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y Salaverry Terminal Internacional S.A., 31 de mayo de 2018.

amigable composición responden a una lógica basada en el consenso y en la construcción voluntaria de acuerdos entre las partes. Sin embargo, esta misma característica plantea interrogantes respecto de la capacidad de dichos mecanismos para gestionar eficazmente controversias complejas en las que las posiciones de las partes pueden encontrarse fuertemente definidas desde etapas tempranas del conflicto.

La constatación de este modelo contractual adquiere especial relevancia si se considera que la Junta de Resolución de Disputas no constituye una institución ajena al régimen peruano de APP. Por el contrario, esta figura fue incorporada por primera vez mediante la Ley No. 30114, que modificó el Decreto Legislativo No. 1012 en el año 2014, siendo posteriormente recogida por el Decreto Legislativo No. 1224, el Decreto Legislativo No. 1362 y, más recientemente, por la Ley No. 32441. Sin embargo, pese a su presencia normativa durante más de una década, ninguno de los contratos de concesión portuaria analizados contempla la utilización de este mecanismo. Si bien varios de los contratos analizados fueron celebrados antes de la incorporación de la Junta de Resolución de Disputas al régimen peruano de APP, ello no ocurre con los contratos del Terminal Portuario General San Martín (2014), Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry (2018) y Terminal Portuario San Juan de Marcona (2026), los cuales fueron suscritos cuando dicha figura ya contaba con reconocimiento normativo expreso. No obstante, ninguno de ellos incorporó una Junta de Resolución de Disputas como mecanismo de prevención o solución temprana de controversias. Esta circunstancia evidencia una diferencia significativa entre la evolución del marco normativo de las APP y el diseño contractual de las concesiones portuarias actualmente vigentes, aspecto que resulta particularmente relevante para evaluar el potencial de la JRD como herramienta de fortalecimiento de la prevención de controversias en el sector.

2.3 Limitaciones del modelo contractual vigente

La revisión de los contratos de concesión portuaria analizados permite advertir que el modelo de prevención de controversias implementado en el sector ha descansado principalmente sobre mecanismos de naturaleza consensual. Tanto el trato directo como la amigable composición —en el único contrato que la contempla— tienen como elemento común que la solución de la controversia depende, en última instancia, de la voluntad de las partes para alcanzar un acuerdo. Esta característica resulta coherente con la finalidad de preservar la relación contractual y evitar la judicialización o arbitralización temprana de los conflictos. Sin embargo, también plantea interrogantes respecto de la eficacia práctica de dichos mecanismos en controversias particularmente complejas.

Una primera limitación se encuentra vinculada a la naturaleza de las controversias que suelen surgir durante la ejecución de los contratos de concesión portuaria. A diferencia de otros contratos administrativos, las concesiones portuarias involucran proyectos de infraestructura de larga duración, elevados compromisos de inversión y relaciones contractuales altamente especializadas. Como consecuencia, las discrepancias que se presentan durante su ejecución suelen involucrar aspectos técnicos, económicos y financieros complejos, relacionados con obligaciones de inversión, niveles de servicio, ampliaciones de infraestructura, interpretación de cláusulas contractuales, distribución de riesgos o mecanismos de equilibrio económico-financiero.

En este tipo de controversias, las posiciones de las partes suelen encontrarse respaldadas por informes técnicos, estudios especializados y análisis económicos que dificultan la construcción de soluciones exclusivamente negociadas. A medida que aumenta la complejidad de la controversia, también se incrementa la probabilidad de

que cada parte considere que su interpretación contractual es la correcta y que, en consecuencia, tenga pocos incentivos para modificar su posición durante una negociación directa.

Una segunda limitación se relaciona con la magnitud económica de las controversias. Los contratos de concesión portuaria involucran inversiones que pueden alcanzar cientos de millones de dólares y cuyos efectos se proyectan durante varias décadas. En este contexto, las decisiones adoptadas en una etapa temprana de negociación pueden generar importantes consecuencias económicas para el concesionario o para el Estado. Ello reduce los incentivos para asumir posiciones flexibles y favorece la adopción de estrategias orientadas a preservar derechos o expectativas económicas que posteriormente podrían ser discutidas en sede arbitral.

A estas dificultades se suma una característica propia de las controversias en las que participa una entidad pública. Mientras el concesionario evalúa la controversia principalmente desde una perspectiva empresarial y de gestión de riesgos, los funcionarios que representan a la entidad concedente deben adoptar decisiones en un entorno condicionado por sistemas de control posterior y por diversos regímenes de responsabilidad administrativa, civil y penal. En consecuencia, la posibilidad de alcanzar acuerdos durante el trato directo no depende únicamente de la fortaleza jurídica o técnica de las posiciones en conflicto, sino también de la percepción de riesgos institucionales asociados a la adopción de decisiones que podrían ser posteriormente objeto de revisión por órganos de control.

Esta situación adquiere particular relevancia cuando las controversias involucran materias de elevada complejidad técnica o importantes impactos económicos. En tales circunstancias, la ausencia de una instancia especializada capaz de emitir una determinación técnica independiente puede generar incentivos para que las partes mantengan posiciones rígidas y trasladen la controversia hacia mecanismos heterocompositivos, donde la decisión final recaiga en un tercero con facultades para emitir un pronunciamiento vinculante.

Precisamente, la revisión de los contratos portuarios evidencia que, salvo la excepción del amigable componedor prevista en el Contrato de Concesión del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry, ninguno de los mecanismos preventivos existentes incorpora una instancia técnica con facultades decisorias. Incluso en el caso del amigable componedor, la propuesta formulada por el tercero carece de efectos vinculantes y únicamente produce consecuencias jurídicas cuando es aceptada por ambas partes. En consecuencia, el modelo contractual vigente continúa descansando esencialmente sobre mecanismos cuya eficacia depende del consenso.

Lo anterior no implica afirmar que el trato directo carezca de utilidad o que deba ser reemplazado. Por el contrario, su permanencia a lo largo de las sucesivas reformas del régimen peruano de APP demuestra que continúa desempeñando una función relevante dentro de los mecanismos de prevención y solución de controversias. Sin embargo, las limitaciones identificadas sugieren que, en determinados tipos de controversias, la negociación directa podría requerir herramientas complementarias que permitan incorporar criterios técnicos objetivos y generar incentivos adicionales para la resolución temprana de conflictos.

En este contexto, resulta pertinente analizar el papel que puede desempeñar la Junta de Resolución de Disputas dentro de los contratos de infraestructura. A diferencia de los mecanismos consensuales examinados, la JRD incorpora una instancia técnica independiente con capacidad para emitir decisiones vinculantes durante la ejecución contractual, característica que podría contribuir a fortalecer la prevención temprana de controversias y reducir su escalamiento hacia el arbitraje.

III. LA JUNTA DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS COMO MECANISMO DE FORTALECIMIENTO DEL TRATO DIRECTO EN LAS CONCESIONES PORTUARIAS PERUANAS

3.1 Evolución normativa de la Junta de Resolución de Disputas en el régimen peruano de APP

La Junta de Resolución de Disputas no constituye una institución reciente dentro del régimen peruano de Asociaciones Público-Privadas. Por el contrario, su incorporación al ordenamiento jurídico nacional responde a un proceso normativo que se inició hace más de una década y que evidencia un progresivo reconocimiento de la importancia de los mecanismos orientados a la prevención temprana de controversias durante la ejecución de contratos de infraestructura.

La primera referencia expresa a esta figura se produjo mediante la Ley No. 30114, Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2014, la cual modificó el numeral 9.6 del artículo 9 del Decreto Legislativo No. 1012 e incorporó la posibilidad de utilizar Juntas de Resolución de Disputas en los contratos desarrollados bajo esquemas de Asociación Público-Privada.²⁴ Esta modificación representó un cambio significativo respecto de los mecanismos tradicionales de solución de controversias, al introducir una instancia técnica especializada destinada a intervenir durante la ejecución contractual y no únicamente una vez producida la controversia.

Posteriormente, el Decreto Legislativo No. 1224 recogió expresamente esta institución en su artículo 23.2, reconociendo la posibilidad de que los contratos de APP²⁵ incorporaran mecanismos de Junta de Resolución de Disputas para la gestión de controversias surgidas durante la ejecución del proyecto. A su vez, el Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo No. 410-2015-EF desarrolló aspectos procedimentales vinculados a su constitución, funcionamiento y efectos jurídicos.²⁶

La figura fue posteriormente mantenida por el Decreto Legislativo No. 1362 y su Reglamento, consolidando su presencia dentro del régimen peruano de APP²⁷. Ello demuestra que, desde una perspectiva normativa, el legislador peruano ha reconocido de manera sostenida la utilidad de incorporar mecanismos especializados capaces de intervenir tempranamente en la gestión de controversias derivadas de contratos de infraestructura de larga duración.

Más recientemente, la Ley No. 32441 ha reforzado la importancia de la JRD dentro del sistema de prevención y solución de controversias aplicable a las APP. En particular, el principio de enfoque de resultados establece que, durante la ejecución contractual, cuando existan elementos suficientes que permitan identificar una solución más eficiente desde una perspectiva de costo-beneficio, debe privilegiarse el empleo del trato directo o de la Junta de Resolución de Disputas antes que recurrir al arbitraje²⁸. Esta disposición resulta especialmente relevante porque sitúa a la JRD dentro de una política pública orientada a reducir la escalada de controversias y a promover soluciones tempranas durante la ejecución contractual.

²⁴ Perú, Ley No. 30114, Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2014, Quinta Disposición Complementaria Modificatoria.

²⁵ Perú, Decreto Legislativo No. 1224, Ley Marco de Promoción de la Inversión Privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos, art. 23.2.

²⁶ Perú, Decreto Supremo No. 410-2015-EF, Reglamento del Decreto Legislativo No. 1224.

²⁷ Perú, Decreto Legislativo No. 1362, Decreto Legislativo que regula la promoción de la inversión privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos; Perú, Decreto Supremo No. 240-2018-EF, Reglamento del Decreto Legislativo No. 1362.

²⁸ Perú, Ley No. 32441, Ley que regula la promoción de la inversión privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos, art. 4.1.c.

Sin embargo, la evolución normativa descrita contrasta con la realidad observada en los contratos de concesión portuaria analizados. Como se ha señalado en el capítulo anterior, ninguno de ellos incorporó mecanismos de Junta de Resolución de Disputas, pese a que dicha figura ya formaba parte del régimen jurídico de las APP al momento de celebrarse varios de estos contratos. Esta situación evidencia que la existencia de una habilitación normativa no garantiza necesariamente su incorporación en los instrumentos contractuales ni su utilización efectiva como herramienta de prevención de controversias.

La constatación de esta brecha entre la evolución normativa y el diseño contractual resulta particularmente relevante para el sector portuario. En efecto, mientras los contratos vigentes continúan descansando fundamentalmente sobre mecanismos consensuales como el trato directo y, excepcionalmente, la amigable composición, la JRD incorpora una lógica distinta basada en la intervención de expertos independientes capaces de emitir decisiones vinculantes durante la ejecución contractual. Por ello, resulta pertinente examinar las diferencias estructurales existentes entre estos mecanismos y analizar de qué manera la JRD podría contribuir a fortalecer la prevención temprana de controversias en las concesiones portuarias peruanas.

3.2 Diferencias estructurales entre el trato directo, el amigable componedor y la Junta de Resolución de Disputas

La revisión de los contratos de concesión portuaria analizados permite advertir que los mecanismos preventivos tradicionalmente utilizados en este sector han sido el trato directo y, de manera excepcional, la amigable composición. Ambos mecanismos comparten una característica esencial: la solución de la controversia depende, en última instancia, de la voluntad de las partes para alcanzar un acuerdo. La Junta de Resolución de Disputas, por el contrario, incorpora una lógica distinta, al introducir la participación de expertos independientes con capacidad para emitir decisiones vinculantes durante la ejecución contractual.

Desde una perspectiva funcional, los tres mecanismos persiguen un objetivo común: evitar que las controversias escalen prematuramente hacia el arbitraje. Sin embargo, presentan diferencias relevantes en cuanto a su estructura, forma de intervención y efectos jurídicos.

Tabla 2. Comparación entre el trato directo, el amigable componedor y la Junta de Resolución de Disputas

Aspecto	Trato directo	Amigable componedor	Junta de Resolución de Disputas (JRD)
Participación de un tercero independiente	NO	Sí	Sí
Naturaleza de la intervención	Negociación directa entre las partes	Propuesta de solución formulada por un tercero	Evaluación técnica y decisión emitida por expertos independientes
Carácter vinculante	No	No	Sí
Requiere aceptación de ambas partes para producir efectos	Sí	Sí	No
Participación durante la ejecución contractual	Sí	Sí	Sí
Dependencia del consenso para resolver la controversia	Alta	Alta	Baja
Efecto frente a la	Busca	Propone	Emite una decisión

controversia	consenso	fórmula de arreglo	vinculante y ejecutable
Relación con el arbitraje	Etapas previas	Alternativa consensual	Sus decisiones pueden ser posteriormente sometidas a arbitraje

Nota: Se comparan las principales características funcionales y jurídicas de los mecanismos de prevención y solución de controversias previstos en el régimen peruano de APP, considerando su estructura, efectos jurídicos y grado de dependencia del consenso entre las partes.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la normativa APP y los contratos de concesión portuaria analizados.

Como se aprecia en el cuadro anterior, la principal diferencia entre los mecanismos analizados radica en la existencia de una instancia técnica independiente con capacidad para emitir decisiones vinculantes. Mientras el trato directo y la amigable composición descansan fundamentalmente en la construcción de consensos, la Junta de Resolución de Disputas incorpora un componente decisorio que permite gestionar determinadas controversias sin depender exclusivamente de la voluntad de las partes para alcanzar un acuerdo.

Esta diferencia resulta particularmente relevante si se considera que la amigable composición, pese a contemplar la intervención de un tercero imparcial, mantiene una naturaleza esencialmente consensual. Como se observó en el caso del Contrato de Concesión del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry, el amigable componedor únicamente propone una fórmula de solución, cuya eficacia depende de la aceptación posterior de las partes. La JRD, en cambio, se encuentra facultada para emitir decisiones vinculantes y ejecutables durante la ejecución contractual, sin perjuicio del derecho de las partes de someter posteriormente la controversia a arbitraje.

Asimismo, la regulación vigente permite que la Junta de Resolución de Disputas desarrolle funciones preventivas más amplias que las asociadas a los mecanismos tradicionalmente utilizados en los contratos portuarios. En efecto, el Reglamento de la Ley No. 32441 prevé que la JRD pueda constituirse desde el inicio de la ejecución contractual y absolver consultas o emitir recomendaciones respecto de cuestiones sometidas a su consideración por las partes. Esta característica evidencia que la institución no se limita a resolver controversias ya existentes, sino que también puede contribuir a prevenir su aparición o escalamiento.

Las diferencias descritas permiten concluir que la Junta de Resolución de Disputas incorpora elementos que no se encuentran presentes en el diseño contractual actualmente predominante en las concesiones portuarias peruanas. En particular, la combinación de especialización técnica, independencia y capacidad para emitir decisiones vinculantes la distingue de los mecanismos consensuales previstos en los contratos vigentes. Corresponde entonces analizar de qué manera estas características pueden contribuir a fortalecer la eficacia preventiva del trato directo y reducir la necesidad de recurrir tempranamente al arbitraje en las concesiones portuarias.

3.3 La Junta de Resolución de Disputas como mecanismo de fortalecimiento del trato directo en las concesiones portuarias peruanas

El análisis efectuado en los capítulos precedentes permite advertir que la principal limitación del modelo actualmente vigente en las concesiones portuarias peruanas no radica en la ausencia de mecanismos preventivos, sino en la dependencia casi exclusiva del consenso como condición para la solución de controversias. Como se ha observado, los contratos portuarios analizados contemplan el trato directo como mecanismo previo al arbitraje y, excepcionalmente, la amigable composición. Sin

embargo, ambos mecanismos descansan en la voluntad de las partes para aceptar una determinada propuesta o alcanzar un acuerdo, incluso cuando las controversias involucran materias de elevada complejidad técnica o significativo impacto económico.

Desde esta perspectiva, la relevancia de la Junta de Resolución de Disputas no reside únicamente en su capacidad para resolver controversias, sino en su potencial para fortalecer la eficacia preventiva del trato directo. En efecto, el artículo 129.1.2 del Reglamento de la Ley No. 32441 permite que, durante la propia etapa de trato directo, las partes acuerden someter una controversia a una Junta de Resolución de Disputas para que esta emita una decisión vinculante y ejecutable.²⁹

Esta regulación introduce un elemento que no se encuentra presente en los contratos portuarios actualmente vigentes: la posibilidad de incorporar una instancia técnica independiente con capacidad decisoria dentro de la etapa de negociación. Mientras el trato directo tradicional exige que las partes alcancen por sí mismas una solución consensuada, la intervención de una JRD permite que determinadas discrepancias sean evaluadas por expertos independientes capaces de emitir un pronunciamiento vinculante durante la ejecución contractual, sin perjuicio del posterior acceso al arbitraje.

La importancia de esta característica resulta particularmente visible en aquellas controversias en las que las partes enfrentan mayores dificultades para construir acuerdos. En el caso de las concesiones portuarias, ello puede ocurrir cuando las discrepancias involucran aspectos especializados de infraestructura, inversiones, niveles de servicio, interpretación contractual o asignación de riesgos. En estos supuestos, la existencia de una instancia técnica independiente puede contribuir a reducir la incertidumbre asociada a la controversia y facilitar su tratamiento antes de que escale hacia un arbitraje.

Asimismo, la incorporación de una decisión técnica vinculante dentro de la etapa de trato directo podría contribuir a reducir algunos de los incentivos institucionales que actualmente limitan la efectividad de la negociación directa en contratos celebrados con entidades públicas. Ello no implica eliminar la necesidad de negociación entre las partes, sino complementar dicho espacio mediante una herramienta que permita introducir criterios técnicos objetivos cuando el consenso resulte difícil de alcanzar.

La utilidad práctica de esta propuesta adquiere especial relevancia en el contexto actual del sistema portuario peruano. Diversas concesiones portuarias vienen ejecutando nuevas inversiones o podrían evaluar, en los próximos años, procesos de modificación contractual vinculados a nuevas inversiones o eventuales extensiones del plazo concesional. Estos procesos suelen involucrar negociaciones complejas respecto de obligaciones de inversión, niveles de servicio, asignación de riesgos y condiciones económicas del contrato, materias que presentan un elevado potencial de generar controversias entre el concedente y el concesionario.

Precisamente, dichos procesos de modificación contractual constituyen una oportunidad para evaluar la incorporación de cláusulas de Junta de Resolución de Disputas en contratos que originalmente fueron estructurados únicamente sobre la base del trato directo. De esta manera, las futuras controversias derivadas de la ejecución contractual podrían contar con una instancia técnica especializada capaz de intervenir dentro del propio procedimiento de trato directo, fortaleciendo su

²⁹ Perú, Reglamento de la Ley No. 32441, Ley que regula la promoción de la inversión privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos, aprobado por Decreto Supremo No. 316-2025-EF, art. 129.1.2.

función preventiva y reduciendo la necesidad de trasladar tempranamente las discrepancias al arbitraje.

En consecuencia, la principal contribución de la Junta de Resolución de Disputas no consiste en sustituir al trato directo, sino en fortalecerlo. Su incorporación permitiría complementar los mecanismos preventivos actualmente existentes mediante una herramienta técnica especializada capaz de intervenir cuando la negociación directa resulte insuficiente, favoreciendo una gestión más eficiente de las controversias y una mayor continuidad en la ejecución de los contratos de concesión portuaria.

IV. CONCLUSIONES

1. El análisis de los contratos de concesión portuaria vigentes en el Perú permite concluir que el trato directo constituye el principal mecanismo preventivo de controversias previsto contractualmente. Los ocho contratos analizados incorporan una etapa obligatoria de negociación previa al arbitraje, lo que evidencia la importancia atribuida a la búsqueda de soluciones consensuadas durante la ejecución contractual.
2. La revisión contractual efectuada demuestra que la incorporación de mecanismos preventivos adicionales ha sido excepcional. Únicamente el Contrato de Concesión del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry contempla la figura del amigable componedor, cuya intervención se limita a formular propuestas de solución que únicamente producen efectos jurídicos cuando son aceptadas por las partes. En consecuencia, el modelo contractual portuario continúa descansando fundamentalmente sobre mecanismos cuya eficacia depende del consenso.
3. Las principales limitaciones del trato directo como mecanismo preventivo se encuentran asociadas a la complejidad técnica y económica de las controversias que suelen surgir durante la ejecución de las concesiones portuarias, así como a los incentivos institucionales presentes cuando una de las partes es una entidad pública (concedente) sujeta a mecanismos de control posterior y regímenes de responsabilidad. Estas circunstancias pueden dificultar la construcción de acuerdos y favorecer el escalamiento de controversias hacia el arbitraje.
4. La investigación permitió identificar una brecha entre la evolución normativa del régimen peruano de APP y el diseño contractual de las concesiones portuarias vigentes. Si bien la Junta de Resolución de Disputas fue incorporada al ordenamiento jurídico peruano sobre APP desde el año 2014 y ha sido mantenida en los sucesivos marcos normativos, ninguno de los contratos de concesión portuaria analizados contempla su utilización, incluso aquellos suscritos con posterioridad a su reconocimiento normativo.
5. La regulación vigente permite que la Junta de Resolución de Disputas opere dentro de la propia etapa de trato directo mediante la emisión de decisiones vinculantes y ejecutables. En tal sentido, su principal aporte no consiste en sustituir la negociación directa entre concedente y concesionario, sino en fortalecerla mediante la incorporación de una instancia técnica independiente capaz de intervenir con opinión vinculante cuando el consenso resulte insuficiente. En el contexto actual del sistema portuario peruano, los procesos de modificación contractual vinculados a nuevas inversiones o eventuales ampliaciones del plazo concesional constituyen una oportunidad para evaluar su incorporación como herramienta de fortalecimiento de la prevención temprana de controversias.

BIBLIOGRAFÍA

- Contrato de Concesión del Nuevo Terminal de Contenedores en la Zona Sur del Terminal Portuario del Callao. Suscrito entre el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y Dubai Ports World Callao S.R.L., 21 de junio de 2006.
- Contrato de Concesión del Nuevo Terminal Portuario de Yurimaguas – Nueva Reforma. Suscrito entre la Autoridad Portuaria Nacional y Concesionaria Puerto Amazonas S.A., 31 de mayo de 2011.
- Contrato de Concesión del Terminal de Embarque de Concentrados de Minerales en el Terminal Portuario del Callao. Suscrito entre la Autoridad Portuaria Nacional y Transportadora Callao S.A., 28 de enero de 2011.
- Contrato de Concesión del Terminal Norte Multipropósito en el Terminal Portuario del Callao. Suscrito entre el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y APM Terminals Callao S.A., 11 de mayo de 2011.
- Contrato de Concesión del Terminal Portuario de Paita. Suscrito entre el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y Terminales Portuarios Euroandinos Paita S.A., 9 de septiembre de 2009.
- Contrato de Concesión del Terminal Portuario General San Martín – Pisco. Suscrito entre el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y Terminal Portuario Paracas S.A., 21 de julio de 2014.
- Contrato de Concesión del Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry. Suscrito entre el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y Salaverry Terminal Internacional S.A., 31 de mayo de 2018.
- Contrato de Concesión del Terminal Portuario San Juan de Marcona. Suscrito entre la Autoridad Portuaria Nacional y Terminal Portuario Jinzhao Perú S.A., 2026.
- Moseley, Mark. "Dispute Resolution and Renegotiation of Public-Private Partnerships: New Approaches with Dispute Resolution Boards." Draft Paper prepared for Istanbul PPP Week 2022, 9 October 2022.
- Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN). "Puertos." Consultado el 15 de junio de 2026. <https://www.ositran.gob.pe/anterior/puertos/>
- Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN). "Puertos concesionados ejecutaron USD 2,376 millones en inversiones bajo supervisión de OSITRAN." Noticia institucional, 12 de junio de 2026. <https://www.gob.pe/institucion/ositran/noticias/1405566-puertos-concesionados-ejecutaron-usd-2376-millones-en-inversiones-bajo-supervision-de-ositran>
- Perú. Decreto Legislativo No. 1012. Decreto Legislativo que aprueba la Ley Marco de Asociaciones Público-Privadas para la generación de empleo productivo y dicta normas para la agilización de los procesos de promoción de la inversión privada. 2008.
- Perú. Ley No. 30114. Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2014. 2013.

- Perú. Decreto Legislativo No. 1224. Ley Marco de Promoción de la Inversión Privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos. 2015.
- Perú. Decreto Legislativo No. 1362. Decreto Legislativo que regula la promoción de la inversión privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos. 2018.
- Perú. Ley No. 32441. Ley que regula la promoción de la inversión privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos. 2025.
- Perú. Decreto Supremo No. 410-2015-EF. Reglamento del Decreto Legislativo No. 1224. 2015.
- Perú. Decreto Supremo No. 240-2018-EF. Reglamento del Decreto Legislativo No. 1362. 2018.
- Perú. Decreto Supremo No. 316-2025-EF. Reglamento de la Ley No. 32441. 2025.
- PROINVERSIÓN. Buenas prácticas en Asociaciones Público-Privadas: cláusulas de solución de controversias en contratos de APP en Perú. Lima: PROINVERSIÓN, 2023.
- Yescombe, E. R. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance. 2nd ed. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2018.

RPDE

Revista Peruana de Derecho de la Empresa

Publicación declarada de interés nacional con opinión favorable de Ilustre Colegio de Abogados de Lima.
Resolución Ministerial No. 1147-ED.

FUNDADOR

Dr. Carlos Torres y Torres Lara[†]

DIRECTORA

Sylvia A. Torres Morales

EDITORES

Sylvia Torres Morales (Editora General)

Christian Guzmán Arias (Sub-Editor)

CONSEJO EDITORIAL

Alonso Morales Acosta
Indira Navarro Palacios
Juan Carlos Benavente Teixeira

Carlos Torres Morales
Rafael Torres Morales

CONSEJO CONSULTIVO

Prof. Lourdes Flores Nano
Prof. Oswaldo Hundskopf Exebio
Prof. Ricardo Beaumont Callirgos
Prof. Ronald Cárdenas Krenz

Prof. Fernando Vidal Ramírez
Prof. Hernando Montoya Alberti
Prof. Mila Guillen Rispa

EQUIPO EDITORIAL

Maria del Pilar Torres
Angela Cuba Palomino
Giancarlo Benavente Scheelje
Jenifer Lima Taype

Jackeline Vásquez Dávila
Solanch Portales Alburquerque
Yerson Novoa Mendo

Los artículos contenidos son de responsabilidad exclusiva de su autor y no reflejan necesariamente la opinión de la **REVISTA PERUANA DE DERECHO DE LA EMPRESA** o de sus patrocinadores.

LA REVISTA PERUANA DE DERECHO DE LA EMPRESA dedica cada volumen a un tema jurídico vinculado a la empresa. Está prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta revista sin autorización escrita de la dirección de la revista y de los autores.

© **Copyright. ASESORANDINA SRL**
Derechos Reservados. 1983.

Editorial: Asesorandina S.R.L. - **RUC:** 20101283071 - **Domicilio Legal:** Av. El Derby 254 Oficina 1404 Santiago de Surco, Lima-Perú

Año: 2026

Edición Digital.

Carátula y Diseño: Solanch Portales Alburquerque

Compilador: Sylvia Torres Morales

ISSN No. 2788-4864

Código de Barras No.: 7758272000015

Año de la primera publicación: 1985

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú **No. 95-0110**

PEDIDOS: Edificio Lima Central Tower, Av. El Derby 254, Piso 14, Oficina 1404 – Surco.
Central Teléf.: (+511) 618 1515 Fax: (+511) 618 1520 Web: <https://rpde.tytl.com>



**Se terminó de realizar la digitación y composición
en ASESORANDINA SRL**

**Edificio Lima Central Tower,
Av. El Derby N° 254, Oficina 1404 – Surco –
Lima – Perú**

**Central Telefónica: 618-1515 Fax: 618-1520
Email: publicaciones@asesor.com.pe**

**Revista de periodicidad anual
Febrero – Septiembre 2026**