

**La mediación como mecanismo complementario al arbitraje inversionista-Estado:
¿Una alternativa al enfoque adversarial? Algunas reflexiones a la luz de la mediación
entre Aris Mining y la República de Colombia**

Sofía Cardona Herrera e Isabella Carmona Sánchez

Asesora

Lina Lorenzoni Escobar

Escuela de Derecho, Universidad EAFIT

Medellín, Colombia

2026

Resumen

Este trabajo analiza cómo la mediación, como un mecanismo complementario al sistema de solución de controversias inversionista-Estado (ISDS, por sus siglas en inglés), puede contribuir a resolver las críticas de legitimidad y eficiencia que enfrenta el arbitraje de inversión como mecanismo eminentemente adversarial. A partir de las propuestas de reforma impulsadas por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) y del estudio del caso *Aris Mining Corporation vs. República de Colombia*, la investigación examina el potencial de la mediación para facilitar la resolución temprana de disputas y fortalecer la confianza en el sistema. La metodología empleada combina el análisis normativo y doctrinal con un estudio de caso, permitiendo evaluar la aplicación práctica de los mecanismos alternativos de solución de controversias en el contexto colombiano. El trabajo busca aportar al debate sobre la modernización del ISDS y la defensa jurídica del Estado frente a controversias de inversión.

Palabras clave: Mediación, arbitraje, UNCITRAL, legitimidad, eficiencia, inversiones, Estado, Derecho internacional.

Abstract

This paper analyzes how mediation, as a mechanism complementary to the investor–State dispute settlement (ISDS) system, can help address the criticisms concerning the legitimacy and efficiency of investment arbitration as an inherently adversarial mechanism. Drawing on reform proposals put forward by the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) and the case study of Aris Mining Corporation vs. Republic of Colombia, the research examines the potential of mediation to facilitate the early resolution of disputes and to strengthen confidence in the system. The methodology combines normative and doctrinal analysis with a case study, allowing for an evaluation of the practical application of alternative dispute resolution mechanisms in the Colombian context. The study aims to contribute to the debate on the modernization of ISDS and the State’s legal defense in investment disputes.

Keywords: Mediation, arbitration, UNCITRAL, legitimacy, efficiency, investment, State, international

La mediación como mecanismo complementario al arbitraje inversionista-Estado: ¿una alternativa al enfoque adversarial? Algunas reflexiones a la luz de la mediación entre Aris Mining y la República de Colombia

Contenido

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO I.....	9
REFORMA DEL ARBITRAJE INVERSIONISTA-ESTADO:	9
DE LA ILEGITIMIDAD AL GRUPO DE TRABAJO III DE LA CNUDMI	9
1.1. El mandato y enfoque del Grupo de Trabajo II CNUDMI: Entre reforma sistémica y procesal	10
1.3 La Acción de Repetición en el ordenamiento colombiano: El riesgo patrimonial	12
1.4 Hacia un marco de seguridad jurídica administrativa	13
LA MEDIACIÓN EN LA PRÁCTICA: ANÁLISIS DEL CASO ARIS MINING CORPORATION VS. REPÚBLICA DE COLOMBIA	15
2.1. Antecedentes y origen del conflicto: Contexto de la disputa minera.	15
2.1.1. Perfil corporativo y origen.....	15
2.1.2. Raíces históricas en Segovia y Remedios	15
2.1.3. Marmato y el choque con la protección constitucional	16
2.1.4. Apertura del conflicto y el objeto de la demanda El marco del TLC Colombia-Canadá.....	16
2.2. Ruptura del enfoque adversarial: La suspensión del procedimiento ante el CIADI y la apertura del diálogo técnico.....	18
2.2.1. El arbitraje de inversiones como modelo adversarial: confrontación, complejidad y dilación procedimental.....	18
2.2.2. De la confrontación al diálogo: la mediación como respuesta estratégica al agotamiento del litigio arbitral	18
2.3. Anatomía del proceso de mediación: Actores, etapas y el rol de la Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (ANDJE)	19
2.4. Evaluación del acuerdo alcanzado: Impacto en la eficiencia y legitimidad desde la óptica de la reforma internacional	23
CAPÍTULO 3	26
ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS PARA LA INCORPORACIÓN DE LA MEDIACIÓN EN EL ISDS	26
3.1. Lecciones aprendidas del caso Aris Mining para Estados en desarrollo.	26
3.2. Experiencias comparadas: la mediación y soluciones negociadas en disputas inversionista-Estado a nivel internacional	27

3.3. Desafíos pendientes: Transparencia, participación de terceros interesados y blindaje jurídico de los acuerdos.	29
CONCLUSIONES	32
REFERENCIAS	34

INTRODUCCIÓN

El sistema de solución de controversias inversionista-Estado (ISDS, por sus siglas en inglés) se ha consolidado como un mecanismo central en el derecho internacional de las inversiones, al permitir que los inversionistas extranjeros acudan directamente a tribunales arbitrales para reclamar la protección de sus derechos frente a los Estados receptores de inversión. Este modelo representó, en su origen, una evolución significativa respecto de la protección diplomática tradicional, en la medida en que otorgó al inversionista legitimación activa para actuar en el plano internacional, contribuyendo así a la despolitización de las controversias y a la consolidación de un entorno más predecible para la inversión extranjera.

No obstante, con el paso del tiempo, el sistema ha experimentado una transformación sustancial que ha dado lugar a importantes tensiones en su funcionamiento. En particular, el carácter marcadamente adversarial del arbitraje de inversiones, el incremento progresivo de los costos procesales, la prolongación de los litigios y la ausencia de mecanismos estructurados de coherencia decisional han contribuido a una creciente percepción de crisis de legitimidad. Estas problemáticas han sido ampliamente documentadas tanto en la doctrina como en los trabajos adelantados por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), especialmente en el marco del Grupo de Trabajo III, encargado de la reforma del sistema ISDS.

En este contexto, el modelo tradicional de resolución de disputas, basado en una lógica de confrontación de “suma cero”, ha comenzado a mostrar signos de agotamiento. Bajo esta lógica, el resultado del proceso arbitral implica necesariamente la victoria de una parte en detrimento de la otra, lo que limita la posibilidad de construir soluciones integrales que atiendan no solo los derechos jurídicos en disputa, sino también los intereses económicos, sociales y políticos subyacentes. Esta situación resulta particularmente problemática en controversias que involucran sectores estratégicos, impactos territoriales significativos o relaciones de largo plazo entre inversionistas y Estados.

Frente a este panorama, la mediación ha emergido como una herramienta relevante dentro del debate contemporáneo sobre la reforma del ISDS. A diferencia del arbitraje, la mediación permite a las partes conservar el control sobre el resultado del proceso, facilitando la construcción de soluciones consensuadas, flexibles y potencialmente más sostenibles en el tiempo. En este sentido, más que constituir un mecanismo alternativo en sentido estricto, la mediación se perfila como un instrumento complementario que puede contribuir a reconfigurar progresivamente la lógica adversarial del sistema.

A partir de estas consideraciones, surge el siguiente problema jurídico: el agotamiento del modelo tradicional de litigio en el ISDS, caracterizado por su enfoque adversarial, plantea la necesidad de explorar mecanismos que permitan mejorar la eficiencia y legitimidad del sistema. En consecuencia, la presente investigación se plantea la siguiente pregunta: ¿puede la mediación reforzar la legitimidad y eficiencia del sistema ISDS, superando el enfoque adversarial en la resolución de disputas inversionista-Estado?

Con el fin de dar respuesta a este interrogante, el objetivo general de este trabajo consiste en analizar el potencial de la mediación como mecanismo complementario al arbitraje en el marco del ISDS. Para ello, se plantean como objetivos específicos: (i) examinar la crisis de legitimidad del sistema de solución de controversias inversionista-Estado y su relación con el fenómeno del legalismo adversarial; (ii) identificar los principales obstáculos institucionales y jurídicos que limitan la implementación de la mediación en este ámbito, particularmente en el contexto colombiano; (iii) analizar la aplicación práctica de la mediación a partir del estudio del caso *Aris Mining Corporation vs. República de Colombia*; y (iv) contrastar esta experiencia con otras prácticas internacionales relevantes, con el fin de evaluar su potencial de replicabilidad.

Para el desarrollo de estos objetivos, se adopta una metodología cualitativa, basada en el análisis doctrinal, normativo y jurisprudencial del sistema ISDS, complementada con un estudio de caso que permite examinar, desde una perspectiva empírica, las dinámicas, desafíos y oportunidades de la mediación en controversias inversionista-Estado. Asimismo, se incorporan elementos de análisis comparado a partir de experiencias internacionales que evidencian la evolución del sistema hacia modelos más flexibles y colaborativos de resolución de disputas.

En cuanto a la estructura del trabajo, la primera sección aborda el proceso de reforma del sistema ISDS, analizando la crisis de legitimidad que lo atraviesa, el fenómeno del legalismo adversarial y las discusiones desarrolladas en el seno del Grupo de Trabajo III de la CNUDMI. Asimismo, se examinan los principales obstáculos institucionales para la implementación de la mediación, incluyendo la denominada “defensividad legal” del funcionario público y el impacto de figuras como la acción de repetición en el contexto colombiano.

La segunda sección se centra en el análisis del caso *Aris Mining Corporation vs. República de Colombia*, con el propósito de evidenciar cómo la mediación puede operar en la práctica como un mecanismo de gestión estratégica del conflicto. Para ello, se estudian los antecedentes de la controversia, la evolución del proceso arbitral, la suspensión del procedimiento ante el CIADI y la apertura del diálogo técnico, así como la estructura, actores y resultados del proceso de mediación que condujo a la terminación del litigio.

La tercera sección desarrolla un análisis prospectivo sobre la incorporación de la mediación en el sistema ISDS, a partir de las lecciones derivadas del caso colombiano y su contraste con experiencias internacionales. En este apartado, se examinan tanto las oportunidades como los desafíos asociados a la implementación de estos mecanismos, incluyendo aspectos relacionados con la transparencia, la participación de terceros y el blindaje jurídico de los acuerdos alcanzados.

Finalmente, se concluye que la mediación puede constituir una herramienta eficaz para reforzar la eficiencia y legitimidad del sistema ISDS, siempre que se entienda como un mecanismo complementario al arbitraje y se integre dentro de un marco institucional que garantice seguridad jurídica en la toma de decisiones. El análisis demuestra que, lejos de reemplazar el arbitraje internacional, la mediación permite transformar progresivamente el enfoque

adversarial del sistema hacia modelos más colaborativos, flexibles y orientados a la gestión estratégica de las controversias.

CAPÍTULO I

REFORMA DEL ARBITRAJE INVERSIONISTA-ESTADO:

DE LA ILEGITIMIDAD AL GRUPO DE TRABAJO III DE LA CNUDMI

El sistema de solución de controversias inversionista-Estado (ISDS, por sus siglas en inglés), se consolidó históricamente como una respuesta estructural a las limitaciones de la protección diplomática tradicional. Bajo el derecho internacional clásico, como exponen Dolzer y Schreuer (2012), los inversionistas extranjeros carecían de un *locus standi* propio, es decir, la capacidad jurídica o legitimación activa para comparecer directamente ante un tribunal internacional. Históricamente, el inversor era un sujeto privado desprovisto de personalidad jurídica internacional, lo que lo obligaba a depender de la voluntad discrecional de su Estado de nacionalidad para elevar reclamaciones. Bajo ese modelo, el daño al inversor se trataba como un daño al Estado mismo, supeditando la justicia económica a las relaciones de poder y la conveniencia política de las cancillerías.

Este modelo no solo generaba una profunda incertidumbre jurídica para el capital privado, sino que solía derivar en una politización excesiva de conflictos económicos que debían ser resueltos mediante criterios técnicos. La adopción del Convenio CIADI en 1965 marcó un hito al buscar la despolitización de estas disputas, otorgándole por primera vez al inversor ese *locus standi* necesario para accionar directamente contra un Estado soberano en un foro neutral, basándose exclusivamente en el consentimiento de las partes (Convenio CIADI, 1965).

No obstante, lo que originalmente se proyectó como un mecanismo de arbitraje ágil, flexible y despojado de las rigideces de las cortes domésticas para disputas de tipo contractual entre el inversionista y el Estado (Sornarajah, 2015), ha mutado tras décadas de aplicación hacia un mecanismo usado principalmente para controversias inversionista-Estado basadas sobre tratados, en la que ha madurado el fenómeno que Robert A. Kagan (2019) identifica como "legalismo adversarial". Según la tesis de Kagan, este modelo no se define simplemente por la presencia de abogados, sino por una estructura institucional donde la resolución de conflictos es dominada por una contestación legal formal y costosa, impulsada por las partes en un entorno de litigio punitivo.

En el ámbito del ISDS, este legalismo ha convertido el proceso arbitral en un "campo de batalla de suma cero", donde el beneficio de una parte es necesariamente igual a la pérdida de la otra. En este contexto, las firmas legales internacionales aplican estrategias de confrontación extrema que priorizan la victoria procesal absoluta sobre la preservación de la viabilidad económica de los proyectos de inversión.

La deriva hacia este modelo, sumada a la naturaleza descentralizada del ISDS, ha alimentado una crisis de legitimidad. Thomas Franck (2005) advirtió que la legitimidad de cualquier sistema adjudicativo depende de su coherencia y predictibilidad. En el ISDS actual, la falta de

una estructura jerárquica permite laudos contradictorios, erosionando la confianza tanto de inversionistas como de Estados (CNUDMI, 2019b).

Desde la perspectiva del derecho internacional público, autores como Schill (2010) y Van Harten (2007) señalan que el ISDS actúa como un mecanismo de control sobre decisiones estatales en ámbitos sensibles, lo que ha generado cuestionamientos sobre la independencia de los árbitros. Estas preocupaciones motivaron a la CNUDMI a encargar al Grupo de Trabajo III la reforma del sistema (CNUDMI, 2017).

1.1. El mandato y enfoque del Grupo de Trabajo II CNUDMI: Entre reforma sistémica y procesal

El debate en el seno de la CNUDMI no es meramente técnico, sino profundamente ideológico y político, estructurándose en torno a dos visiones paradigmáticas que buscan resolver la crisis de legitimidad del sistema.

Por un lado, se encuentra la propuesta de reforma estructural o sistémica, liderada principalmente por la Unión Europea y sus Estados miembros. Esta postura aboga por una ruptura definitiva con el modelo de arbitraje *ad hoc* para transitar hacia la creación de un Tribunal Multilateral de Inversiones (MIC, por sus siglas en inglés). Esta corte contaría con jueces de carrera, permanentes y a tiempo completo, eliminando así el sistema de designación por las partes que hoy alimenta el fenómeno del *double-hatting* (donde una persona actúa como árbitro y abogado en casos distintos) y que se constituye en una fuente adicional de deslegitimación del sistema. La pieza clave de esta visión es la instauración de una instancia de apelación fija, similar a la que existe en la Organización Mundial del Comercio (OMC), que garantice la seguridad jurídica mediante la unificación de criterios interpretativos (CNUDMI, 2019a). El argumento central aquí es que solo una institución pública y permanente puede ofrecer la transparencia y la independencia necesarias para juzgar actos de Estados soberanos.

Por otro lado, existe una visión de reforma procesal o incremental, defendida por países como Estados Unidos, Chile y otras economías, que prefieren mantener la flexibilidad del arbitraje tradicional, pero limando sus excesos. Esta postura no busca crear una nueva burocracia internacional, sino perfeccionar el modelo actual mediante la adopción de herramientas específicas: un Código de Conducta vinculante para los árbitros, mecanismos más estrictos para la desestimación temprana de demandas infundadas o manifiestamente carentes de mérito jurídico, y una mayor transparencia en el financiamiento de litigios por terceros (CNUDMI, 2020a). Para estos Estados, la flexibilidad del arbitraje permite una especialización técnica que una corte rígida podría perder.

En todo caso, el GT III ha enfatizado que, independientemente de la ruta elegida, la reforma debe ser integral. Esto significa que no solo debe preocuparse por la eficiencia del proceso, sino por alcanzar un equilibrio real entre la protección legítima del inversor y el "derecho a regular" (*right to regulate*) de los Estados. La reforma busca evitar que el ISDS se convierta en una camisa de fuerza que impida a los gobiernos adoptar políticas públicas ante desafíos globales como el cambio climático, la estabilidad financiera o las crisis sanitarias, garantizando

que el sistema de resolución de disputas sea percibido como justo por todas las partes involucradas.

Ahora bien, uno de los elementos de la propuesta de reforma de corte procesal o incremental es la mediación (United Nations Commission on International Trade Law, s.f.) la cual, frente a las rigideces y el carácter punitivo del arbitraje tradicional, emerge no solo como una alternativa procedimental, sino como el eje de un nuevo paradigma colaborativo en el derecho internacional de las inversiones. Al situarse en un cuadrante de toma de decisiones participativo e informal siguiendo la matriz de Robert Kagan (2019), la mediación ofrece una válvula de escape para desescalar el conflicto antes de que la dinámica adversarial lo transforme en un litigio irreversible de suma cero.

La ventaja sistémica de la mediación radica en su capacidad para transitar de un modelo basado en 'posiciones y derechos' hacia uno basado en 'intereses y necesidades'. Como ha señalado la CNUDMI (2019c), mientras que el arbitraje tradicional se limita a declarar quién tiene la razón legal, la mediación permite explorar soluciones creativas que satisfagan tanto la soberanía del Estado como la rentabilidad del inversor.

Bajo el denominado enfoque "en abanico" o modular propuesto por el Grupo de Trabajo III de la CNUDMI (2020c), la mediación se presenta como una herramienta flexible que puede activarse en cualquier etapa de la disputa, incluso de manera paralela al arbitraje. Esta característica es vital para preservar la relación a largo plazo entre el inversor y el Estado anfitrión, transformando la confrontación en un diálogo técnico. Al permitir que las partes mantengan el control total sobre el resultado, a diferencia del arbitraje donde la decisión queda en manos de terceros, la mediación reduce la incertidumbre y evita los costos reputacionales y financieros de un laudo condenatorio. En última instancia, la mediación busca que la solución sea sostenible en el tiempo, garantizando que el flujo de inversión extranjera no se detenga por la falta de canales de comunicación efectivos.

1.2. El dilema del funcionario frente al enfoque adversarial: La "defensividad legal"

A pesar de la sólida fundamentación técnica y económica a favor de los mecanismos alternativos de solución de controversias, su implementación efectiva en el sector público tropieza con una barrera psicológica e institucional invisible pero determinante: la "defensividad legal" del agente del Estado. Siguiendo la tesis de Robert A. Kagan (2019), en los sistemas dominados por el legalismo adversarial, las burocracias públicas no operan bajo una lógica de resultados, sino bajo una estructura de incentivos que castiga la discrecionalidad y premia la adherencia rígida a procedimientos formales, sin importar si estos son ineficientes o costosos.

En este entorno, un acuerdo de mediación no es percibido por el funcionario como un éxito de gestión o una utilización inteligente de los recursos del erario. Por el contrario, se interpreta como una exposición innecesaria a la vulnerabilidad jurídica personal. El funcionario opera bajo el sesgo de la aversión al riesgo: para él, es preferible un litigio costoso y largo que termine en una derrota judicial, que un acuerdo temprano y eficiente que pueda ser cuestionado

posteriormente por superiores o entes de control. Como ha identificado la CNUDMI (2020d), esta parálisis decisoria surge de la ausencia de marcos normativos claros que brinden seguridad jurídica al acto de transigir. En un entorno adversarial, el litigio opera como una "coartada institucional" perfecta. Si el Estado pierde el caso tras años de arbitraje, el funcionario puede argumentar que la derrota fue producto de la decisión soberana de un tribunal externo y que él "agotó todas las instancias legales". No hay una autoría individual en el fracaso. Por el contrario, si el funcionario suscribe un acuerdo de mediación, asume la autoría directa, consciente y política del desembolso de fondos públicos.

Esta dinámica crea una asimetría de riesgos insostenible: mientras que el beneficio de la mediación (ahorro de tiempo y dinero) es para el Estado, el riesgo del acuerdo (investigaciones administrativas o disciplinarias) es asumido enteramente por el individuo que firma. Esta estructura de incentivos perversa no sólo incentiva la prolongación innecesaria de disputas que podrían resolverse de manera temprana, sino que garantiza que el sistema ISDS se mantenga anclado en la confrontación, impidiendo que el Estado actúe como un actor económico racional y estratégico. CNUDMI (2020d)

1.3 La Acción de Repetición en el ordenamiento colombiano: El riesgo patrimonial

En el contexto específico de Colombia, el temor del funcionario a la mediación no es una simple percepción subjetiva; se encuentra institucionalizado y potenciado por un diseño constitucional de responsabilidad sumamente exigente. Este mecanismo tiene su origen en el artículo 90 de la Constitución Política de 1991, el cual establece una doble obligación: primero, la responsabilidad patrimonial del Estado por los daños antijurídicos que le sean imputables; y segundo, el mandato imperativo de que el Estado "deberá repetir" contra el agente si el daño ocurrió por su conducta dolosa o gravemente culposa.

Para comprender la gravedad de este obstáculo, es necesario precisar el alcance de estos conceptos jurídicos. El dolo implica la intención manifiesta del funcionario de causar un daño o violar la ley a propósito. Por otro lado, la culpa grave se refiere a una negligencia absoluta, un descuido inexcusable o una falta de diligencia elemental en el ejercicio de sus funciones. Esta figura, reglamentada por la Ley 678 de 2001, busca proteger el patrimonio público y estimular el correcto ejercicio de la función pública (Arias García, 2015), pero en el ámbito de las inversiones internacionales puede generar un incentivo perverso que anula los intentos de mediación y puede, en efecto, malograr los objetivos de la figura, ya que finalmente lo que busca es que el servidor público no dañe el patrimonio del Estado (C. de E, SCA. Sección Tercera, 29 de octubre de 1998, exp. 10910 C.P. Dr. Germán Rodríguez Villamizar).

Ante este panorama, el funcionario encargado de la defensa jurídica se enfrenta a un dilema de alto riesgo patrimonial que trasciende la simple técnica procesal. Si decide suscribir un acuerdo de mediación que reduce una pretensión inicial millonaria logrando un ahorro real para el país, su decisión queda sujeta al escrutinio posterior de la Contraloría General de la República o la Procuraduría General de la Nación. Existe el riesgo latente de que la transacción sea interpretada como una "negligencia" o una "claudicación" injustificada de la defensa técnica

por no haber esperado a una sentencia, un fenómeno que Anthea Roberts (2013) identifica como parte de la naturaleza híbrida y conflictiva del sistema, donde los intereses públicos soberanos son juzgados bajo lógicas de adjudicación que no siempre valoran la eficiencia política o económica. El temor a persecuciones judiciales de largo aliento genera que los colaboradores del Estado eviten soluciones creativas, prefiriendo el estancamiento del proceso antes que una posible investigación por el uso de su juicio profesional.

Bajo esta presión, el funcionario opta por el refugio del legalismo adversarial como una estrategia de supervivencia institucional. Litigar hasta la última instancia le otorga el "blindaje" de la cosa juzgada: si un tribunal arbitral ordena pagar, el funcionario puede demostrar que "defendió al Estado hasta el final", eliminando así el nexo causal necesario para que el Estado repita contra su patrimonio personal. Esta conducta confirma la tesis de Sornarajah (2015) sobre cómo el sistema ha mutado hacia un mecanismo de confrontación que ignora la viabilidad económica y social de los Estados en desarrollo. Al respecto, las nuevas directrices de la CNUDMI (2023a, 2023b) subrayan que la prevención de disputas depende de que los Estados establezcan criterios claros y predecibles para evaluar la "razonabilidad" de los acuerdos. Sin estos marcos de seguridad jurídica que validen el ahorro de recursos como un éxito y no como una falta de diligencia, el sistema colombiano seguirá atrapado en un incentivo perverso que garantiza el litigio eterno, impidiendo que el Estado actúe como un actor económico racional y estratégico frente a las realidades del derecho internacional de inversiones.

1.4 Hacia un marco de seguridad jurídica administrativa

Para romper el círculo vicioso de la "defensividad legal" y transitar hacia el modelo colaborativo que propone la reforma internacional, es imperativo construir marcos de seguridad jurídica que protejan la toma de decisiones técnicas. No basta con desear que los funcionarios medien; el sistema debe garantizar que el ejercicio de la discrecionalidad administrativa, cuando está debidamente sustentado, no se traduzca en una persecución patrimonial.

La CNUDMI (2023b), en sus proyectos de disposiciones sobre mediación, ha sugerido que los Estados deben implementar procesos de decisión colegiados. Esta es una solución estructural clave: implica que la voluntad de mediar no recaiga sobre los hombros de un solo individuo, sino sobre comités interdisciplinarios (integrados por expertos jurídicos, financieros y técnicos) que evalúen de manera integral el costo-beneficio de la transacción. Al atomizar la decisión en un cuerpo colegiado, se diluye el riesgo de una imputación individual por "culpa grave" bajo la Ley 678 de 2001, ya que el acuerdo surge de un análisis técnico plural y no de un impulso subjetivo.

En el caso colombiano, este avance requiere que el derecho administrativo evolucione para reconocer que la mediación es una herramienta de defensa técnica tan legítima y profesional como la contestación de una demanda. Para ello, es fundamental el fortalecimiento de la Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (ANDJE) como el órgano rector que valide estos procesos. La creación de protocolos de "debida diligencia en la negociación" permitiría que, si un funcionario sigue paso a paso el manual de evaluación de riesgos aprobado por la

Agencia, su conducta quede automáticamente blindada frente a futuras acciones de repetición. Se trata de crear un "*safe harbor*" jurídico: si el proceso fue transparente y técnicamente sustentado, la decisión es inatacable frente a los entes de control.

Finalmente, esta transformación exige una coordinación estrecha con los órganos de control, tomando como referencia el modelo de conciliación administrativa liderado por la Procuraduría General de la Nación. En el ámbito contencioso-administrativo interno, tal como se establece en los lineamientos institucionales de la entidad (Procuraduría General de la Nación, s.f.), la intervención obligatoria del Ministerio Público y la aprobación previa por parte de los Comités de Conciliación de las entidades ya configuran un proceso de decisión colegiado que otorga una garantía de seguridad jurídica al funcionario. Como sugiere la práctica nacional, la presencia de la Procuraduría en la mesa de negociación actuando de manera coordinada con la ANDJE podría ser la "fórmula" para dotar a la mediación de inversiones de un blindaje similar. Bajo este esquema, el éxito de la defensa estatal no se mediría por la prolongación del proceso arbitral, sino por la eficiencia macro: cuánto dinero, tiempo y riesgo reputacional se le ahorró al país mediante una gestión inteligente del conflicto que cuente con el aval preventivo de la autoridad de control.

Esta transición desde el temor burocrático hacia la eficiencia institucional no es una simple aspiración teórica. En efecto, en la práctica, el reciente caso entre Aris Mining Corporation y la República de Colombia permite demostrar cómo la coordinación entre agencias estatales incluyendo el rol de la ANDJE y la validación de los intereses públicos y el uso de un enfoque colaborativo pueden superar las barreras del legalismo adversarial. En el siguiente capítulo, examinaremos el caso en cuestión, un hito en la historia jurídica del país donde la ruptura de la lógica de "suma cero" permitió alcanzar un acuerdo que protegió tanto el interés público como la estabilidad de la inversión extranjera.

CAPÍTULO 2

LA MEDIACIÓN EN LA PRÁCTICA: ANÁLISIS DEL CASO ARIS MINING CORPORATION VS. REPÚBLICA DE COLOMBIA

2.1. Antecedentes y origen del conflicto: Contexto de la disputa minera.

El conflicto que enfrentó a la multinacional canadiense Aris Mining (anteriormente conocida como Gran Colombia Gold Corp.) con la República de Colombia no es una disputa aislada, sino un choque de visiones sobre la propiedad del subsuelo y los derechos territoriales. Para evitar confusiones y con base en la solicitud de arbitraje (Request for Arbitration), es necesario precisar que la demanda presentada ante el CIADI bajo el caso ARB/18/23 surge desde dos frentes de operación distintos con problemáticas particulares: el eje Segovia-Remedios y el municipio de Marmato. Por ello, para comprender las razones por las cuales este caso fue sometido ante el CIADI con una pretensión de compensación no inferior a 250 millones de dólares, en el marco de una inversión que supera los 700 millones de dólares en las operaciones de la empresa en Colombia, resulta imperativo analizar la identidad de la compañía, su evolución y las raíces históricas de los territorios en disputa.

2.1.1. Perfil corporativo y origen

Aris Mining Corporation es una empresa minera de metales preciosos con sede principal en Vancouver, Canadá. Actualmente, se posiciona como el mayor productor de oro subterráneo en Colombia. Su modelo de negocio se basa en la exploración y explotación de minas de alto tenor mediante métodos industriales, a través de dos frentes de operación: las operaciones de Segovia y el complejo de Marmato. Recientemente la empresa ha integrado esquemas de “formalización minera” para mitigar la conflictividad social.

La identidad de la compañía ha atravesado una transición estratégica:

- Gran Colombia Gold (GCG): Fundada con capital canadiense, entró al mercado colombiano en 2010. Bajo esta razón social se inició el arbitraje internacional en 2018.
- Aris Mining: En septiembre de 2022, tras una fusión con GCM Mining, la empresa adoptó su nombre actual. Este cambio de identidad buscó renovar su imagen ante la opinión pública y los mercados tras años de huelgas y litigios en sus zonas de operación.

2.1.2. Raíces históricas en Segovia y Remedios

La conflictividad en el nordeste antioqueño tiene un origen casi colonial. En 1852, la compañía británica Frontino Gold Mines recibió títulos mineros a perpetuidad sobre el subsuelo de Segovia y Remedios. Tras la quiebra de la Frontino en la década de 1970, las minas fueron gestionadas por un concordato de trabajadores y jubilados que mantuvieron la producción mediante un modelo asociativo durante más de 30 años.

Más tarde, cuando Gran Colombia Gold adquirió estos activos en 2010, los mineros locales quienes habían garantizado la subsistencia de la región durante la crisis de la empresa británica percibieron la llegada de la multinacional canadiense como el retorno de un modelo extractivo extranjero que desconocía sus derechos históricos. Esto generó una tensión constante por la ocupación de áreas que la empresa reclama como propias, pero que las comunidades consideran su sustento ancestral, derivando en paros mineros de gran escala como el ocurrido en 2017.

2.1.3. Marmato y el choque con la protección constitucional

En Marmato (Caldas), el conflicto se enmarca en la transformación del modelo de minería tradicional hacia un esquema de minería a gran escala impulsado por inversionistas extranjeros, en un territorio caracterizado históricamente por la coexistencia de distintos tipos de explotación minera. En este contexto, existía un acuerdo que dividía el cerro en dos zonas: la parte alta destinada a la minería tradicional a pequeña escala y la parte baja a la mediana minería. No obstante, la llegada de compañías transnacionales y el impulso de proyectos de gran escala generaron tensiones sociales, económicas y jurídicas en el municipio, particularmente en relación con los posibles impactos sobre las dinámicas territoriales y las formas de subsistencia de las comunidades locales (Sierra-Camargo, 2022).

Un punto relevante en la evolución de esta controversia fue la Sentencia SU-133 de 2017 de la Corte Constitucional de Colombia, emitida en el marco de una acción de tutela interpuesta por comunidades locales. En dicha decisión, la Corte ordenó la protección de los derechos a la participación y a la consulta previa de las comunidades, así como la adopción de medidas orientadas a evaluar los impactos de los títulos mineros otorgados. Posteriormente, en el plano internacional, la empresa alegó que diversas actuaciones y omisiones del Estado incluyendo la supuesta falta de respuesta a acciones legales interpuestas en el ámbito interno y la falta de control frente a la minería informal afectaron sus garantías como inversionista, lo cual fundamentó la interposición de la demanda ante el sistema de solución de controversias inversionista-Estado (Sierra-Camargo, 2022).

2.1.4. Apertura del conflicto y el objeto de la demanda El marco del TLC Colombia-Canadá

La demanda arbitral se activó formalmente el 2 de julio de 2018 (registrada bajo el caso ARB/18/23) mediante el uso de una potente herramienta jurídica: el Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y Canadá, firmado el 21 de noviembre de 2008 en la ciudad de Lima, Perú, y vigente desde el 15 de agosto de 2011. Este tratado contiene un Capítulo de Inversión (Capítulo 8) que impone obligaciones vinculantes al Estado colombiano, las cuales Aris Mining invocó como incumplidas bajo los siguientes estándares de protección:

1. **Trato justo y equitativo (TJE):** Con base en el Artículo 803 del tratado, la empresa alegó que el Estado actuó de forma incoherente y arbitraria. Según la solicitud de arbitraje (*Request for Arbitration*), mientras el Ejecutivo a través de la Agencia Nacional de Minería otorgaba títulos mineros y alentaba la inversión, el poder judicial imponía restricciones imprevistas mediante sentencias de las altas cortes (como la

Sentencia SU-133/17). Para el inversionista, esta falta de transparencia y la alteración del marco regulatorio frustraron sus "expectativas legítimas", configurando una violación al estándar de TJE al no ofrecer un entorno de negocios previsible.

2. **Trato de Nación Más Favorecida (Artículo 805):** Este artículo obliga a Colombia a dar a los inversores canadienses un trato no menos favorable que el otorgado a inversores de otros países. La empresa mencionó este artículo para argumentar que, si otros tratados de protección de inversiones firmados por Colombia ofrecían garantías más amplias o procesos más favorables, ellos tenían derecho a beneficiarse de esos estándares superiores.
3. **Trato Nacional (Artículo 806):** Obliga al Estado a tratar al inversionista extranjero igual que a sus propios nacionales. La empresa alegó que se le impusieron cargas o restricciones (especialmente en la tolerancia estatal hacia la minería informal local) que no se aplicarían si el capital fuera estrictamente colombiano, generando una desventaja competitiva y discriminatoria.
4. **Protección y seguridad plenas (PSP):** Aris Mining denunció que Colombia falló en su obligación de diligencia debida para proteger físicamente su inversión. La demanda enfatizó la **supuesta** inacción sistemática de la Fuerza Pública para ejecutar los amparos administrativos y desalojar a los mineros artesanales o "ilegales" que ocupaban áreas estratégicas en Segovia y Marmato (mencionando específicamente sectores como *El Cogote*). La empresa sostuvo que el Estado fue incapaz de prevenir invasiones y disturbios civiles, permitiendo un entorno de inseguridad que imposibilitó el desarrollo de la explotación industrial planificada.
5. **Expropiación indirecta:** Bajo el Artículo 811 del TLC, la compañía sostuvo que las restricciones impuestas por las cortes colombianas y las órdenes de suspensión por falta de consulta previa equivalían a una medida de efectos equivalentes a la expropiación. Argumentó que, aunque el Estado no retiró formalmente los títulos, las decisiones judiciales "vaciaron de contenido económico" su inversión, al privarlos del uso, goce y beneficio de sus derechos de explotación sin mediar una indemnización pronta y adecuada.

El objeto de la demanda se centró en la supuesta incapacidad del Estado colombiano para armonizar su derecho constitucional orientado a la protección de comunidades y minorías étnicas con sus compromisos internacionales en materia de protección al inversionista. En la Notificación de Arbitraje, la demandante solicitó, entre otras pretensiones, que se ordenara a Colombia compensar integralmente los perjuicios sufridos en un monto a ser determinado en una etapa posterior del proceso, pero que en ningún caso sería inferior a 250 millones de dólares, además del pago de intereses, costas y cualquier otra reparación que el Tribunal estimara pertinente (World Bank, 2018).

En este escenario, el arbitraje internacional se presentaba como un campo de batalla de "suma cero", donde un laudo condenatorio contra el Estado afectaría el erario público o la parálisis total de la operación minera afectaría al inversionista implicando un costo social y económico insostenible. Esta encrucijada evidenció el agotamiento del modelo de litigio tradicional y la urgencia de buscar una salida consensuada. Ante la inminencia de un fallo que podría

profundizar las fracturas territoriales, las partes optaron por un giro estratégico, dando paso a una ruptura del enfoque adversarial para explorar las posibilidades del diálogo técnico, proceso que se analiza a continuación.

2.2. Ruptura del enfoque adversarial: La suspensión del procedimiento ante el CIADI y la apertura del diálogo técnico.

2.2.1. El arbitraje de inversiones como modelo adversarial: confrontación, complejidad y dilación procedimental

El desarrollo del arbitraje CIADI ARB/18/23 evidencia con claridad las características del “legalismo adversarial” de Robert A. Kagan (2019) al cual se hizo referencia anteriormente. Este proceso demostró particularmente una alta complejidad procedimental, prolongada duración y lógica de confrontación jurídica. Desde el registro de la solicitud de arbitraje en julio de 2018 hasta la orden de suspensión en diciembre de 2025, el procedimiento se extendió por más de siete años sin que se dictará un laudo sobre el fondo de la controversia. Durante este periodo, el proceso estuvo marcado por suspensiones, reconstitución del tribunal, bifurcación de etapas y una intensa actividad incidental que dilató de manera significativa la resolución del conflicto.

La recusación y posterior renuncia de la árbitra presidenta, la decisión de abordar las objeciones jurisdiccionales como cuestión preliminar y la extensa fase probatoria y de audiencias ilustran cómo el arbitraje puede transformarse en un escenario prolongado y altamente costoso, tanto para el Estado como para el inversionista. A ello se suman múltiples rondas de escritos, producción documental compleja, audiencias sobre jurisdicción, fondo y cuantía, así como la participación limitada de terceros no disputantes, elementos que refuerzan el carácter técnico, formalista y confrontacional del procedimiento.

Este itinerario procesal pone de presente las limitaciones del arbitraje de inversiones para gestionar disputas complejas con profundas implicaciones sociales, económicas y territoriales. La prolongación del litigio no solo incrementa los costos y la incertidumbre jurídica, sino que también intensifica los impactos del conflicto en los territorios afectados, evidenciando el agotamiento de un modelo basado exclusivamente en la lógica de ganador perdedor.

2.2.2. De la confrontación al diálogo: la mediación como respuesta estratégica al agotamiento del litigio arbitral

Pese al avance sustancial del arbitraje, las partes acordaron suspender el procedimiento de manera reiterada y prolongada con el objetivo expreso de adelantar negociaciones de arreglo. Esta suspensión, que se extendió por casi dos años y se mantuvo incluso después de celebradas las audiencias principales, refleja un quiebre deliberado del enfoque adversarial tradicional, en la medida en que las partes optaron por apartarse temporalmente del litigio para explorar un espacio de diálogo técnico y negociado.

Este giro no respondió a una etapa preliminar del conflicto ni a una falta de claridad sobre las posiciones jurídicas, sino a un replanteamiento estratégico profundo del manejo de la controversia. Tras años de confrontación procesal, altos costos económicos y riesgos políticos y reputacionales, la negociación apareció como una alternativa más eficiente para gestionar una disputa de inversión altamente compleja, en la que un eventual laudo adverso podría generar consecuencias insostenibles para ambas partes.

El acuerdo definitivo alcanzado en noviembre de 2025 y la terminación del procedimiento constituyen un ejemplo paradigmático de cómo el agotamiento del litigio adversarial puede abrir paso a mecanismos cooperativos de solución, sin que ello implique una renuncia a la defensa jurídica del Estado. Por el contrario, la resolución negociada se configura como una estrategia de gestión integral del conflicto, que prioriza la eficiencia, la prevención de riesgos y la preservación de relaciones institucionales. Este cambio de enfoque invita, entonces, a examinar con mayor detalle cómo se estructura la mediación en controversias inversionista-Estado, los actores que intervienen y los roles institucionales que hacen posible este tránsito, aspectos que serán desarrollados en el siguiente apartado.

2.3. Anatomía del proceso de mediación: Actores, etapas y el rol de la Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (ANDJE)

El proceso de mediación que culminó en el acuerdo entre el Estado colombiano y Aris Mining (Caso CIADI ARB/18/23) representa un hito en la práctica jurídica nacional. No fue un evento fortuito, sino una operación de "ingeniería legal" que permitió transitar de un escenario de legalismo adversarial caracterizado por la confrontación de reglas y la búsqueda de una victoria binaria hacia uno de cooperación estratégica. Según lo recaudado en las entrevistas con Andrés Darío Sarmiento (ANDJE) y Santiago Castellanos (Aris Mining), la anatomía de este proceso se desglosa de la siguiente manera:

2.3.1. Motivaciones para el acercamiento: superando la lógica de "suma cero"

La transición hacia la mediación en el caso Aris Mining no fue una imposición administrativa, sino que se fundamentó en una voluntad primaria y estratégica del inversionista que permitió superar la tradicional lógica de "suma cero". Según lo expuesto por los entrevistados, la iniciativa del acuerdo no obedeció exclusivamente a una lógica económica procesal donde el único fin es el ahorro de costos del litigio sino a una convergencia de intereses estratégicos que el arbitraje, por su naturaleza rígida, no podía satisfacer. En ese momento, existía un proceso arbitral en curso cuyo avance implicaba altos costos financieros, reputacionales y de una profunda incertidumbre jurídica que afectaba la planeación a largo plazo de ambas partes.

Desde la perspectiva del inversionista, la motivación central no era simplemente obtener un laudo favorable que le otorgara una indemnización económica. Santiago Castellanos, vicepresidente jurídico de Aris Mining, manifestó una visión empresarial orientada a la estabilidad operativa y la coexistencia. Para la empresa, un cheque por concepto de daños no resolvía la problemática territorial ni garantizaba la viabilidad a futuro de sus proyectos en Segovia y Marmato. Por el contrario, la empresa apostó por la construcción de soluciones

estructurales que permitieran la formalización de la actividad minera en la zona. Esta visión superaba la lógica adversarial del arbitraje, que suele buscar un culpable y una sanción, y se alineaba con un ánimo conciliatorio que privilegiaba la sostenibilidad social del proyecto sobre la compensación monetaria inmediata. Fue esta proactividad de Aris Mining la que permitió que la negociación dejara de ser una pelea por "quién pierde menos" para convertirse en un diseño de "cómo ganamos ambos".

Por su parte, la ANDJE, bajo la gestión del asesor experto Andrés Darío Sarmiento, identificó que en un contexto de creciente escrutinio sobre la relación entre Estados e inversionistas extranjeros (ISDS), la defensa del Estado no terminaba en el tribunal. El funcionario entrevistado señaló que la posibilidad de alcanzar un acuerdo enviaba un mensaje de institucionalidad y seguridad jurídica. Al aceptar el acercamiento voluntario del inversionista, el Estado colombiano demostró apertura al diálogo y una capacidad de gestión temprana de controversias que es mucho más valorada por los mercados internacionales que una victoria judicial basada en tecnicismos.

2.3.2. Actores y etapas del proceso: la red institucional y la ruta hacia el acuerdo

La ejecución de la voluntad del inversionista requirió de una coordinación compleja que trascendió la relación bilateral entre Aris Mining y la Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (ANDJE). Según lo expuesto por los entrevistados, el proceso se estructuró sobre una red de competencias estatales que permitieron dar viabilidad jurídica y operativa a lo pactado.

Los Actores: El engranaje de la solución

- **Aris Mining (El Inversionista):** Actuó como el dinamizador del proceso. Su rol no fue pasivo; por el contrario, manifestó una visión empresarial orientada a la estabilidad a largo plazo. Fue la empresa quien planteó la necesidad de establecer acuerdos de cooperación específicos para la protección de la infraestructura minera y propuso fórmulas de coexistencia con los mineros tradicionales, priorizando la continuidad del proyecto sobre el resarcimiento económico del arbitraje (S. Castellanos, comunicación personal, 20 de febrero, 2025).
- **La Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (ANDJE):** Ejerció el rol de articulador interinstitucional. Su función principal fue liderar la estrategia de defensa, evaluar la viabilidad del acuerdo frente a los riesgos ante el CIADI y coordinar a las diversas entidades nacionales y locales para asegurar una postura estatal coherente frente al inversionista.
- **Sector Defensa (Policía y Ejército):** Estos actores fueron indispensables para garantizar el componente de seguridad exigido por la empresa. Su participación se centró en la estructuración de protocolos de protección y en el apoyo operativo necesario para resguardar la actividad minera en las zonas de influencia.
- **Entidades Sectoriales y Territoriales (Agencia Nacional de Minería, Ministerio de Minas y alcaldías):** Su presencia fue vital para la legalidad del acuerdo. La autoridad minera y el Ministerio aportaron el sustento técnico para los procesos de formalización,

mientras que las autoridades locales, como la alcaldía de Segovia, resultaron determinantes para la gestión del orden público y la ejecución de trámites administrativos en el territorio.

Las etapas: El proceso no fue lineal, sino que se desarrolló a través de fases marcadas por la construcción de confianza:

1. **Suspensión del litigio y apertura del diálogo:** Una vez manifestada la voluntad de las partes, se acordó pausar el proceso ante el CIADI. En esta etapa, el inversionista tuvo un rol proactivo, apoyando la ANDJE en la identificación y articulación con las distintas entidades estatales involucradas.
2. **Diseño de los pilares:** Con la mesa de diálogo establecida, se procedió a redactar los contenidos técnicos del acuerdo. La ANDJE trabajó bajo un modelo de "carta blanca" e innovación, dado que la confidencialidad de otros acuerdos internacionales impedía tener una metodología de referencia. Se definieron aquí los ejes de seguridad, control y formalización.
3. **Formalización y seguimiento:** La etapa final consistió en la firma del "Acuerdo Sombrilla" de 9 cláusulas y la creación del comité de representantes. Este comité, integrado por delegados de todas las entidades mencionadas (ANM, Minas, Policía, Ejército, ANDJE y Aris), se constituyó como el órgano encargado de monitorear los avances y resolver cualquier diferencia técnica antes de que esta escale nuevamente a un conflicto jurídico.

2.3.3. Beneficios identificados: Eficiencia estratégica y fortalecimiento institucional

El acuerdo alcanzado entre el Estado colombiano y Aris Mining no solo representa el cierre de una disputa jurídica, sino la apertura de un modelo de gestión pública basado en la prevención. De acuerdo con lo recolectado en las entrevistas y el análisis de comunicados oficiales, los beneficios se pueden categorizar en tres dimensiones: económica, reputacional y territorial.

Dimensión económica y gestión del riesgo: En primer lugar, el acuerdo generó beneficios económicos de alto impacto. No se trató de un acuerdo con giro directo de recursos por parte del Estado (punto clave para la tranquilidad de los funcionarios), y además evitó los costos asociados a la continuación del arbitraje, incluyendo honorarios de árbitros y expertos, gastos procesales y, sobre todo, la contingencia de una condena millonaria. Colombia logró, por primera vez en su historia, un acuerdo en la etapa final de laudo, evitando una posible condena que ascendía a aproximadamente USD 380 millones (ANM, 2025).

Desde la perspectiva de la ANDJE, la eficiencia no radicó únicamente en el ahorro, sino en la capacidad de gestionar el riesgo antes de que se materializara en una obligación económica cierta. Como señaló el funcionario de la ANDJE, es mucho más eficiente para el erario cerrar un caso mediante compromisos técnicos de gestión que arriesgarse a un fallo internacional que, en el 99% de los casos, es de obligatorio e inapelable cumplimiento.

Dimensión reputacional y seguridad jurídica: En segundo lugar, y siendo este un punto de especial relevancia para las partes, el acuerdo demuestra un Estado con capacidad institucional para resolver controversias complejas a través del diálogo. En el ámbito internacional, este hito fortalece la imagen de Colombia como un destino de inversión responsable y con una institucionalidad sólida, capaz de ofrecer seguridad jurídica más allá de los tribunales. Según la Agencia Nacional de Minería, el pacto consolida compromisos interinstitucionales que envían un mensaje de estabilidad a los mercados globales (ANM, 2025).

Para Aris Mining, el beneficio reputacional es igualmente significativo. La empresa logra consolidarse no como un litigante agresivo, sino como un inversionista que apuesta por soluciones estructurales, la convivencia social y la formalización en lugar de litigios prolongados que desgastan la licencia social para operar. Este "capital reputacional" es invaluable para una empresa extractiva que busca operar en territorios con alta conflictividad social.

Dimensión territorial y gobernanza a largo plazo: Finalmente, el beneficio más tangible para la realidad nacional es el fortalecimiento de la gobernanza en Marmato y Segovia. El acuerdo impulsa la formalización minera y refuerza la seguridad en zonas críticas, permitiendo que el Estado recupere presencia técnica. Un elemento diferenciador es la creación de un comité integrado por representantes del Estado y Aris Mining, el cual supervisará y monitoreará el cumplimiento de lo pactado durante los próximos 10 años (ANM, 2025).

Este beneficio de largo plazo garantiza que la solución no sea efímera; el funcionario de la ANDJE enfatizó que el comité reduce las asimetrías de información y permite que cualquier fricción futura se solucione en una mesa técnica y no en un tribunal internacional, blindando al Estado frente a nuevas reclamaciones por los mismos hechos.

2.3.4. Dificultades institucionales y la gestión de la responsabilidad del servidor público

La consolidación del acuerdo no estuvo exenta de barreras estructurales. Más allá de la logística técnica, el principal obstáculo en la mediación Estado-inversionista es la cultura de la "defensividad legal" del funcionario público colombiano. Según lo relatado por el funcionario de la ANDJE (A. D. Sarmiento, comunicación personal, 19 de febrero, 2025), existe una resistencia institucional a conciliar debido a una visión cerrada del derecho defensivo, donde muchas entidades prefieren agotar el litigio por miedo a que un acuerdo sea interpretado como una "aceptación de negligencia".

A partir de la entrevista realizada, se identificaron tres dificultades críticas que marcaron la ruta del acuerdo y que evidencian las resistencias institucionales en este tipo de procesos:

1. **Desconocimiento del sistema ISDS:** Se evidenció una barrera técnica al interior de las entidades estatales en relación con el funcionamiento del arbitraje de inversión. La falta de claridad sobre la manera en que las instituciones deben interactuar en estos escenarios internacionales dificultó la construcción de una postura unificada frente al inversionista.

2. **El nudo de los amparos administrativos:** Esta constituyó una de las principales limitaciones operativas. La tramitación de los amparos resultó compleja debido a que las acciones requeridas dependían de autoridades del nivel departamental y municipal. En este contexto, uno de los principales retos fue lograr que las entidades territoriales comprendieran que el conflicto trascendía el ámbito local y tenía implicaciones a nivel internacional para el Estado colombiano, lo que evidenció una desconexión entre el compromiso nacional y la ejecución territorial.
3. **Complejidad en los acuerdos de cooperación institucional:** La articulación de acuerdos con la Fuerza Pública para la protección de la operación minera —uno de los elementos relevantes dentro del proceso— implicó una gestión prolongada, en la medida en que fue necesario alinear a distintas entidades en torno a la importancia de estos mecanismos dentro de la estrategia de defensa jurídica del Estado.

Por otra parte, si bien no constituyó una dificultad determinante en este caso específico, la figura de la acción de repetición puede representar un factor relevante en escenarios de solución de controversias que impliquen erogaciones económicas por parte del Estado. De conformidad con el artículo 90 de la Constitución Política y la Ley 678 de 2001, esta acción obliga al Estado a repetir contra el funcionario cuya conducta dolosa o gravemente culposa haya dado lugar a una condena patrimonial. En contextos de negociación, esta posibilidad puede generar incentivos adversos para la toma de decisiones, en la medida en que los funcionarios podrían optar por posturas más conservadoras ante el riesgo de eventuales cuestionamientos por parte de los órganos de control. No obstante, en el caso analizado, este riesgo se vio significativamente mitigado debido a que el acuerdo no implicó un reconocimiento de responsabilidad estatal ni un desembolso directo de recursos públicos, lo que redujo la exposición patrimonial y facilitó la adopción de una solución negociada desde una perspectiva técnica y estratégica.

2.4. Evaluación del acuerdo alcanzado: Impacto en la eficiencia y legitimidad desde la óptica de la reforma internacional

El acuerdo alcanzado no solo resolvió una controversia específica, sino que se inserta dentro de la tendencia internacional de reforma del sistema de solución de controversias inversionista-Estado (ISDS), promovida por el Grupo de Trabajo III de la CNUDMI. Este modelo de resolución promueve mecanismos alternativos, la prevención de disputas y soluciones consensuadas que devuelven la autonomía a las partes para diseñar sus propios remedios jurídicos.

2.4.1. El "Acuerdo Sombrilla" y el impacto en la eficiencia estratégica

Desde una perspectiva de eficiencia, el instrumento jurídico utilizado descrito por el funcionario de la ANDJE como un "Acuerdo Sombrilla", permitió evitar la prolongación de un arbitraje internacional que ya sumaba siete años de litigio. Este acuerdo se compone de una

estructura matriz de 9 cláusulas que reconocen las reclamaciones de Aris y las funciones estatales, pero su verdadera eficiencia radica en la terminación anticipada del proceso, reduciendo significativamente los costos procesales asociados a honorarios, representación y tiempo institucional.

Más allá del ahorro financiero, la eficiencia se traduce en la implementación de soluciones inmediatas en el territorio a través de tres pilares fundamentales que el acuerdo articula:

1. **Seguridad (Ejército y Policía):** Orientado a garantizar condiciones de protección en la zona, elemento indispensable para el desarrollo de la operación minera. Según la entrevista, el acuerdo con la policía fue el más rápido de alcanzar, permitiendo una operatividad inmediata.
2. **Control de minería ilegal:** Establece una diferenciación clara entre los actores criminales y los mineros tradicionales, permitiendo una intervención estatal legítima.
3. **Formalización minera:** El componente más innovador y estructural, donde el inversionista se compromete a acompañar procesos de integración a la legalidad, transformando el conflicto social en una oportunidad de coexistencia económica.

2.4.2. Comité de Representación: Gobernanza y blindaje jurídico

Uno de los elementos más relevantes en términos de legitimidad fue la creación de un comité de representantes, integrado por delegados de la ANM, el Ministerio de Minas, la Policía, el Ejército, la ANDJE y Aris Mining. Su funcionamiento introduce un componente de gobernanza colaborativa que supera la lógica puramente contractual del arbitraje:

- **Mecanismo de Seguimiento:** El comité monitorea los avances de los pilares, conoce de las dificultades y busca soluciones técnicas antes de que se conviertan en disputas jurídicas.
- **Periodo de Gracia y Negociación:** Ante un eventual reclamo de Aris, el acuerdo prevé que la dificultad se intente solucionar primero en el comité; si esto no funciona, se activa un periodo de gracia para negociar directamente entre las partes.
- **Cosa Juzgada y Blindaje:** Un punto técnico crucial mencionado por el funcionario de la ANDJE es que el acuerdo otorga el efecto de cosa juzgada sobre las reclamaciones del caso ARB/18/23. Esto implica que el inversionista no puede volver a demandar por los mismos hechos. Solo en caso de un incumplimiento flagrante de este nuevo acuerdo se podría acudir a un arbitraje, pero este debería versar estrictamente sobre hechos nuevos, protegiendo al Estado de una doble exposición por el mismo conflicto.

2.4.3. Impacto en la legitimidad del sistema

El acuerdo contribuye a la legitimidad del sistema ISDS en tres dimensiones:

- **Procedimental:** Privilegia el diálogo sobre la confrontación, evidenciando que el arbitraje puede funcionar como un catalizador de soluciones negociadas y no solo como una sentencia sancionatoria.

- **Sustantivo:** El resultado no implicó un sacrificio de política pública ni la renuncia a potestades regulatorias del Estado. Por el contrario, el Estado reafirmó su función de control a través de la formalización minera.
- **Social:** Al incorporar la realidad territorial y el componente de formalización, el acuerdo amplía su impacto más allá de las partes directamente involucradas, validando el sistema ante la comunidad local que se ve integrada en el proyecto.

CAPÍTULO 3

ESTRATEGIAS Y PERSPECTIVAS PARA LA INCORPORACIÓN DE LA MEDIACIÓN EN EL ISDS

3.1. Lecciones aprendidas del caso Aris Mining para Estados en desarrollo.

El acuerdo alcanzado en el caso Aris Mining Corporation vs. República de Colombia trasciende su carácter de solución puntual para una controversia específica, para posicionarse como un referente relevante dentro del debate contemporáneo sobre la transformación del sistema de solución de controversias inversionista-Estado (ISDS). En este contexto, surge un interrogante central: ¿es posible replicar este modelo de resolución colaborativa en otros Estados, particularmente en economías en desarrollo caracterizadas por limitaciones institucionales y altos niveles de conflictividad territorial?

A partir del análisis del caso, se sostiene que el modelo colombiano es parcialmente replicable, en la medida en que su éxito no respondió exclusivamente a circunstancias excepcionales, sino a la convergencia de factores institucionales, jurídicos y estratégicos que, con las debidas adaptaciones, pueden reproducirse en otros contextos. No obstante, dicha replicabilidad se encuentra condicionada por la existencia de ciertos presupuestos estructurales que permiten superar la lógica adversarial propia del arbitraje tradicional.

En primer lugar, una de las lecciones más relevantes es el papel de la voluntad de las partes, tanto del Estado como del inversionista, como elemento catalizador del acuerdo. Tal como se evidenció en el caso, la disposición del inversionista a priorizar la continuidad de sus operaciones y la estabilidad de largo plazo sobre una compensación inmediata resultó determinante para abrir un espacio real de negociación. En este sentido, la replicabilidad del modelo depende, en buena medida, de la existencia de actores dispuestos a privilegiar soluciones estructurales sobre resultados puramente indemnizatorios.

En segundo lugar, el caso evidencia la importancia de contar con un órgano estatal con capacidad de articulación interinstitucional, como lo fue la Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado. La ANDJE desempeñó un rol central en la coordinación de múltiples entidades con competencias concurrentes, logrando consolidar una posición estatal coherente frente al inversionista. Esta capacidad resulta fundamental en contextos donde la fragmentación institucional constituye uno de los principales obstáculos para la gestión eficiente de disputas internacionales.

En tercer lugar, uno de los elementos más innovadores del acuerdo radica en el diseño de soluciones no monetarias, orientadas a abordar las causas estructurales del conflicto. A diferencia de los laudos arbitrales tradicionales, el acuerdo se estructuró en torno a compromisos de seguridad, formalización minera y control de actividades ilegales, lo que permitió evitar una erogación directa de recursos públicos y facilitó la adopción de una solución más sostenible en el tiempo.

Adicionalmente, la experiencia evidencia el papel que puede desempeñar el propio tribunal arbitral como facilitador del acuerdo, en la medida en que, una vez constituido, puede incentivar a las partes a explorar soluciones negociadas dentro de un marco institucional que otorga seguridad jurídica al proceso. Este elemento sugiere que la mediación no necesariamente opera al margen del arbitraje, sino que puede desarrollarse de manera complementaria dentro del mismo.

No obstante, la replicabilidad del modelo enfrenta desafíos importantes. En particular, la fragmentación estatal representa una limitación significativa, en la medida en que la implementación de este tipo de acuerdos requiere la coordinación efectiva entre distintos niveles de gobierno. Asimismo, la confidencialidad de los acuerdos dificulta la construcción de metodologías estandarizadas o bases comparativas que permitan sistematizar estas experiencias y facilitar su reproducción en otros contextos.

Finalmente, es importante reconocer que este modelo presenta límites. En disputas caracterizadas por altos niveles de politización, ausencia de confianza entre las partes o cuando el objeto del conflicto involucra medidas irreversibles, la mediación puede resultar insuficiente, prevaleciendo la lógica adversarial del arbitraje.

Con todo, el caso colombiano demuestra que la mediación puede constituir una herramienta altamente eficaz para la gestión estratégica de disputas inversionista-Estado, siempre que concurren condiciones institucionales, jurídicas y políticas adecuadas. En este sentido, más que una excepción aislada, el modelo analizado se inserta en una tendencia emergente hacia la adopción de enfoques más colaborativos en la resolución de controversias internacionales.

3.2. Experiencias comparadas: la mediación y soluciones negociadas en disputas inversionista-Estado a nivel internacional

Como se expuso en el apartado anterior, el caso *Aris Mining Corporation v. República de Colombia* no constituye un fenómeno aislado dentro del sistema de solución de controversias inversionista-Estado (ISDS), sino que se inscribe en una tendencia más amplia hacia la adopción de mecanismos alternativos de resolución de disputas. En efecto, la práctica internacional evidencia una transición progresiva desde un modelo estrictamente adversarial, centrado en el arbitraje, hacia esquemas más flexibles y colaborativos que privilegian la negociación, la mediación y la construcción de soluciones estructurales.

Desde una perspectiva comparada, es posible identificar un elemento transversal en estos procesos: la voluntad del inversionista de negociar, incluso en escenarios de alta conflictividad o en etapas avanzadas del litigio. Asimismo, los casos analizados permiten distinguir entre acuerdos alcanzados antes de la emisión del laudo arbitral y aquellos que se materializan en fases posteriores, lo cual evidencia la flexibilidad temporal de la mediación dentro del ISDS.

Un primer ejemplo relevante de acuerdo pre-laudo es el caso *Nusa Tenggara Partnership B.V. y PT Newmont Nusa Tenggara v. Republic of Indonesia* (ICSID Case No. ARB/14/15). La controversia surgió a raíz de la implementación de restricciones a la exportación de minerales

en bruto por parte del Estado indonesio, en el marco de una política orientada a fortalecer el procesamiento interno de recursos naturales. Frente a esta medida, el inversionista inició un arbitraje ante el CIADI; sin embargo, en una etapa temprana del proceso, las partes optaron por alcanzar un acuerdo negociado en 2014, evitando la emisión de un laudo arbitral (ICSID, s. f.).

Este caso ilustra cómo la negociación puede operar como un mecanismo eficaz para resolver disputas derivadas de medidas regulatorias de alto impacto. No obstante, también ha sido objeto de análisis crítico en la doctrina. Algunos autores han señalado que este tipo de acuerdos puede reflejar asimetrías de poder entre el Estado y el inversionista, particularmente en contextos donde la presión económica o la amenaza de arbitraje pueden influir en la implementación o flexibilización de políticas públicas (Van der Pas & Damanik, 2014). Desde esta perspectiva, la solución negociada no solo responde a una lógica de eficiencia, sino que también plantea interrogantes sobre el alcance de la autonomía regulatoria estatal frente a actores privados internacionales.

En segundo lugar, el caso *Tethyan Copper Company Pty Limited v. Islamic Republic of Pakistan* (ICSID Case No. ARB/12/1) constituye un ejemplo paradigmático de acuerdo post-laudo. La controversia se originó tras la negativa del Estado pakistaní de otorgar una licencia de explotación minera en el proyecto Reko Diq, lo que dio lugar a un arbitraje ante el CIADI. En 2019, el tribunal emitió un laudo condenando a Pakistán al pago de aproximadamente USD 4.087 millones. Posteriormente, el Estado de Pakistán inició un procedimiento de anulación del laudo, activando así una nueva fase procesal dentro del sistema CIADI. No obstante, durante el trámite de anulación, las partes iniciaron negociaciones y, en 2022, acordaron la suspensión del procedimiento y su terminación definitiva (*Tethyan Copper Company Pty Limited v. Islamic Republic of Pakistan*, 2023).

Este caso resulta especialmente significativo, en la medida en que demuestra que la mediación y la negociación no se limitan a etapas tempranas del conflicto, sino que pueden operar incluso después de la emisión del laudo. En este contexto, la voluntad del inversionista de reestructurar el proyecto y priorizar su viabilidad a largo plazo fue determinante para transformar una condena millonaria en una oportunidad de cooperación económica.

Por su parte, el caso *Perenco Ecuador Ltd. v. Republic of Ecuador* (ICSID Case No. ARB/08/6) refleja una modalidad intermedia de interacción negociada en fase post-laudo, particularmente en la etapa de ejecución. La controversia surgió en el contexto de reformas al régimen de participación estatal en ingresos extraordinarios del sector hidrocarburos. En su laudo de 27 de septiembre de 2019, el tribunal declaró la responsabilidad internacional del Estado ecuatoriano y ordenó el pago de aproximadamente USD 448 millones, al tiempo que reconoció contrademandas relacionadas con daños ambientales (*Perenco Ecuador Ltd. v. Republic of Ecuador*, 2014; Italaw, s. f.).

Si bien en este caso no se configuró un acuerdo transaccional que sustituyera el laudo, sí se desarrolló un proceso de negociación posterior orientado a la compensación de obligaciones recíprocas. En efecto, las partes acordaron la conciliación de sus deudas mutuas y la

determinación de un saldo neto, lo que permitió viabilizar el cumplimiento del laudo y reducir la conflictividad residual (Investment Arbitration Reporter, s. f.; Italaw, s. f.).

Este ejemplo evidencia que la negociación puede desempeñar un rol clave incluso cuando el conflicto principal ha sido resuelto mediante decisión arbitral, actuando como un mecanismo complementario que facilita la ejecución, introduce flexibilidad y permite soluciones pragmáticas frente a disputas accesorias.

Más recientemente, se han observado avances significativos en la institucionalización de la mediación dentro del sistema ISDS, particularmente a partir de iniciativas promovidas por el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). La adopción de reglas específicas de mediación por parte de esta institución refleja el reconocimiento creciente de estos mecanismos como herramientas idóneas para la resolución de disputas de inversión, fortaleciendo su legitimidad y promoviendo su uso por parte de los Estados.

A partir de estos casos, es posible identificar tres conclusiones centrales que convergen con las lecciones derivadas del modelo colombiano. En primer lugar, la voluntad del inversionista de negociar emerge como un factor determinante en todos los escenarios analizados, independientemente de la etapa procesal en la que se encuentre la disputa. En segundo lugar, la mediación demuestra una notable flexibilidad temporal, pudiendo operar tanto antes del laudo como en fases posteriores, incluyendo la anulación y la ejecución. En tercer lugar, la posibilidad de diseñar soluciones estructurales y no estrictamente monetarias contribuye a generar acuerdos más sostenibles en el tiempo.

No obstante, estas experiencias también evidencian límites importantes. En particular, los acuerdos negociados pueden generar tensiones en relación con la transparencia, la participación de terceros y el equilibrio entre la protección del inversionista y la autonomía regulatoria del Estado. Asimismo, en contextos de alta politización o posiciones altamente polarizadas, el arbitraje continúa desempeñando un papel central como mecanismo definitivo de resolución.

Con todo, la revisión de la práctica internacional confirma la existencia de una tendencia hacia la hibridación de mecanismos en el ISDS, en la que el arbitraje coexiste con herramientas de carácter colaborativo como la mediación y la negociación. En este escenario, el caso colombiano no solo se alinea con dicha tendencia, sino que se posiciona como un ejemplo particularmente avanzado en la implementación de soluciones estructurales. En consecuencia, la mediación no debe entenderse como una excepción, sino como una herramienta en expansión que permite transformar gradualmente el enfoque adversarial del sistema hacia modelos más eficientes, flexibles y orientados a la gestión estratégica del conflicto.

3.3. Desafíos pendientes: Transparencia, participación de terceros interesados y blindaje jurídico de los acuerdos.

Uno de los retos más complejos para la consolidación de la mediación es la gestión de la transparencia en procesos que involucran el interés público. Según el documento A/CN.9/1124 de la CNUDMI, es imperativo diseñar mecanismos que pretendan “lograr un equilibrio entre

la transparencia y la confidencialidad en la mediación, de modo que, por un lado, se tenga en cuenta el interés público en las controversias relativas a inversiones y, por el otro, se permitan un intercambio de posiciones sin reservas y una negociación constructiva entre las partes”. Esta dualidad exige un régimen de confidencialidad que no sea absoluto, sino funcional. Al respecto, la práctica internacional se ha inspirado en estándares como las Reglas de Mediación del CIADI, donde se afirma que “la mediación es confidencial, a menos que la información se encuentre disponible de manera independiente de la mediación o el derecho interno requiera su revelación”.

Bajo este esquema, inspirado en la Regla 10 de las Reglas de Mediación del CIADI, (A/CN.9/1124) (A/CN.9/WG.III/WP.226) la reserva de las deliberaciones internas se protege para facilitar el consenso, pero la transparencia se garantiza al permitir que las partes revelen "el hecho de que se está celebrando o se celebró la mediación", así como "el resultado de la mediación, con independencia de que diera lugar o no a un acuerdo de transacción y con inclusión del acuerdo de transacción al que se llegue". Esta publicidad es fundamental para la legitimidad del sistema, especialmente cuando los acuerdos afectan recursos estatales o comunidades locales. No obstante, la efectividad de estos acuerdos depende de superar la fragmentación estatal analizada anteriormente; sin una coordinación interinstitucional robusta, la mediación corre el riesgo de ser percibida como una negociación opaca que elude el escrutinio social, lo que debilita la confianza en el modelo colaborativo.

Sumado a la transparencia informativa, el éxito de la mediación depende de la gestión de las presentaciones de las partes no litigantes y la participación de terceros, incluidas las partes afectadas. Según el informe A/CN.9/1124, durante las deliberaciones del Grupo de Trabajo III se señaló que debería trabajarse más sobre estas cuestiones, reconociendo que la eficacia del acuerdo es directamente proporcional a su legitimidad frente a los actores externos al litigio. En controversias que involucran impactos ambientales o sociales, la exclusión de las comunidades locales o grupos de interés vicia la sostenibilidad del pacto y genera un riesgo de oposición social que podría derivar en nuevas demandas, afectando la estabilidad jurídica que el Estado busca proteger.

Finalmente, en cuanto al blindaje jurídico de los acuerdos, este surge como la barrera operativa más crítica para los Estados. El temor a que la suscripción de un compromiso sea interpretada posteriormente como una falta de diligencia genera un incentivo perverso donde el servidor público prefiere la continuación del litigio antes que optar por una solución negociada. Para mitigar este riesgo, es fundamental que el proceso se rodee de garantías institucionales que certifiquen que la decisión no responde a un descuido inexcusable, sino a una evaluación técnica y estratégica del interés general.

Al integrar el estándar de responsabilidad local con las herramientas del sistema internacional, se observa que un acuerdo alcanzado mediante un procedimiento reglado y con soporte técnico se aleja del umbral de la culpa grave. Al actuar bajo un protocolo institucional de defensa

proactiva, el servidor público no incurre en un descuido inexcusable, sino en una gestión razonada de los intereses del Estado. Así, la mediación institucionalizada no sólo resuelve la disputa con el inversionista, sino que proporciona el soporte jurídico necesario para que el funcionario opte por soluciones colaborativas, cumpliendo con el mandato de proteger el patrimonio público mediante la evitación de litigios onerosos y condenas arbitrales.

CONCLUSIONES

La investigación permite concluir que la mediación puede reforzar la legitimidad y eficiencia del sistema de solución de controversias inversionista-Estado cuando se utiliza como un mecanismo complementario al arbitraje y no como un sustituto absoluto. El análisis demuestra que el modelo estrictamente adversarial del arbitraje internacional tiende a prolongar los conflictos, incrementar los costos y generar una lógica de confrontación de “suma cero”, mientras que la mediación abre espacios para soluciones negociadas que atienden los intereses de ambas partes y permiten gestionar el conflicto de forma más temprana y estratégica. En este sentido, el caso de Aris Mining contra la República de Colombia evidencia que, incluso en etapas avanzadas del arbitraje, la suspensión del proceso y la apertura de un diálogo técnico pueden conducir a acuerdos que reduzcan riesgos económicos, eviten condenas millonarias y permitan implementar soluciones estructurales en el territorio, como la formalización minera, el fortalecimiento de la seguridad y la coordinación institucional entre entidades del Estado.

Los hallazgos principales muestran que la superación del enfoque adversarial depende de ciertos factores institucionales y estratégicos. En primer lugar, la voluntad de las partes resulta determinante para abrir espacios reales de negociación y priorizar soluciones sostenibles sobre resultados exclusivamente indemnizatorios. En segundo lugar, la existencia de una entidad estatal con capacidad de coordinación interinstitucional, como la Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado, facilita la articulación de las distintas autoridades involucradas y permite construir una posición estatal coherente frente al inversionista. En tercer lugar, la posibilidad de diseñar soluciones no monetarias orientadas a abordar las causas estructurales del conflicto constituye un elemento innovador frente al modelo tradicional de laudos arbitrales, ya que permite evitar erogaciones directas de recursos públicos y promover acuerdos más sostenibles en el tiempo. Asimismo, el caso demuestra que el arbitraje puede funcionar como un catalizador de soluciones negociadas, en la medida en que el propio procedimiento arbitral puede incentivar a las partes a explorar mecanismos cooperativos dentro de un marco institucional que otorgue seguridad jurídica al proceso.

Finalmente, el trabajo aporta al debate sobre la reforma del sistema en el seno de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional al evidenciar que la mediación puede integrarse como una herramienta eficaz dentro de las reformas de carácter procesal impulsadas en el Grupo de Trabajo III. La experiencia analizada confirma que la incorporación de mecanismos de mediación y prevención de disputas puede contribuir a equilibrar la protección de los inversionistas con el derecho regulatorio de los Estados, al tiempo que fortalece la percepción de legitimidad del sistema al privilegiar el diálogo, la cooperación institucional y soluciones adaptadas a las realidades territoriales. No obstante, también se reconoce que la mediación presenta límites, especialmente en contextos de alta politización, ausencia de confianza entre las partes o cuando el objeto del conflicto involucra medidas irreversibles, escenarios en los que el arbitraje continúa desempeñando un papel central como mecanismo definitivo de resolución. En consecuencia, más que reemplazar el arbitraje internacional, la mediación se perfila como un instrumento complementario que permite

transformar gradualmente el enfoque adversarial del ISDS hacia modelos más colaborativos y eficientes de gestión de disputas.

REFERENCIAS

1. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2017). *Informe del Grupo de Trabajo III sobre la labor de su 34.º período de sesiones* (A/CN.9/930/Rev.1). <https://docs.un.org/es/A/CN.9/930/Rev.1>
2. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2019a). *Posible reforma del sistema de solución de controversias entre inversionistas y Estados (SCIE) – Documento presentado por la Unión Europea* (A/CN.9/WG.III/WP.159). <https://docs.un.org/es/A/CN.9/WG.III/WP.159>
3. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2019b). *Reforma de la solución de controversias entre inversionistas y Estados: Preocupaciones relativas a la coherencia, la previsibilidad y la corrección de las decisiones* (A/CN.9/WG.III/WP.151). <https://docs.un.org/es/A/CN.9/WG.III/WP.151>
4. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2019c). *Reforma de la solución de controversias entre inversionistas y Estados: Mediación y otros medios alternativos de solución de controversias* (A/CN.9/WG.III/WP.166). <https://docs.un.org/es/A/CN.9/WG.III/WP.166>
5. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2020a). *Garantías de pago de las costas y demandas infundadas* (A/CN.9/WG.III/WP.192). <https://docs.un.org/es/A/CN.9/WG.III/WP.192>
6. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2020b). *Informe del Grupo de Trabajo III sobre la labor realizada en su 39.º período de sesiones* (A/CN.9/1044). <https://docs.un.org/es/A/CN.9/1044>
7. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2020c). *Instrumento multilateral relativo a la reforma del sistema de solución de controversias entre inversionistas y Estados (SCIE)* (A/CN.9/WG.III/WP.194). <https://docs.un.org/es/A/CN.9/WG.III/WP.194>
8. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2020d). *Prevención y mitigación de controversias: medios alternativos de solución de controversias* (A/CN.9/WG.III/WP.190). <https://docs.un.org/es/A/CN.9/WG.III/WP.190>
9. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2022). *Posible reforma del sistema de solución de controversias entre inversionistas y Estados (SCIE): Proyecto de disposiciones sobre mediación* (A/CN.9/WG.III/WP.217). <https://docs.un.org/es/A/CN.9/WG.III/WP.217>
10. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2023a). *Posible reforma del sistema de solución de controversias entre inversionistas y Estados (SCIE): Prevención y mitigación de controversias* (A/CN.9/WG.III/WP.226). <https://docs.un.org/es/A/CN.9/WG.III/WP.226>
11. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2023b). *Posible reforma del sistema de solución de controversias entre inversionistas*

- y Estados (SCIE): Proyecto de directrices para los Estados sobre la prevención y mitigación de controversias (A/CN.9/WG.III/WP.227). <https://docs.un.org/es/A/CN.9/WG.III/WP.227>
12. Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados (Convenio CIADI). (1965). Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. https://icsid.worldbank.org/sites/default/files/documents/Convention_SPA.pdf
 13. Dolzer, R., & Schreuer, C. (2012). *Principles of international investment law* (2.^a ed.). Oxford University Press.
 14. Franck, S. D. (2005). The legitimacy crisis in investment treaty arbitration: Privatizing public international law through inconsistent decisions. *Fordham Law Review*, 73(4), 1521-1626. <https://ir.lawnet.fordham.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=4062&context=flr>
 15. Kagan, R. A. (2019). *Adversarial Legalism: The American Way of Law*. Harvard University Press.
 16. Schill, S. W. (Ed.). (2010). *International investment law and comparative public law*. Oxford University Press.
 17. Van Harten, G. (2007). *Investment treaty arbitration and public law*. Oxford University Press.
 18. Arias García, F. (2015). *Derecho procesal administrativo* (2.^a ed.). Grupo Editorial Ibáñez.
 19. Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Tercera. (29 de octubre de 1998). Sentencia Exp. 10910. C.P. Germán Rodríguez Villamizar. servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/Temp/reporte-20260319-2463.html
 20. Roberts, A. (2013). Clash of Paradigms: Actors and Analogies Shaping the Investment Treaty System. *American Journal of International Law*, 107(1), 45-94. <https://www-jstor-org.ezproxy.eafit.edu.co/stable/10.5305/amerjintelaw.107.1.0045?site=jstor&seq=1>
 21. Sornarajah, M. (2015). *Resistance and Change in the International Law on Foreign Investment*. Cambridge University Press.
 22. Constitución Política de Colombia [Const]. (1991). Artículo 90. 2da Edición. Legis.
 23. Congreso de la República de Colombia. (4 de agosto de 2001). Ley 678 de 2001. Por la cual se reglamenta la determinación de responsabilidad patrimonial de los agentes del Estado a través del ejercicio de la acción de repetición o del llamamiento en garantía con fines de repetición. Diario Oficial No. 44.511.
 24. Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y Canadá. (2008). Suscrito en Lima, Perú, el 21 de noviembre de 2008. Capítulo 8: Inversión. Recuperado de [MinComercio](http://MinComercio.gov.co).
 25. Aris Mining Corporation (formerly Gran Colombia Gold Corp.) v. Republic of Colombia (ICSID Case No. ARB/18/23). Detalles del caso y estados del procedimiento. Recuperado de <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/18/23>.

26. Corte Constitucional de Colombia, Sala Plena. (2017). *Sentencia SU133-17* [Magistrado Ponente: Luis Ernesto Vargas Silva]. <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2017/su133-17.htm>
27. Sierra-Camargo, X. (2022, 30 de marzo). *El conflicto entre los mineros tradicionales de Marmato y la minería transnacional canadiense: Otra disputa ante el ISDS por los recursos naturales en Colombia*. International Institute for Sustainable Development (IISD). <https://www.iisd.org/itn/es/2022/03/30/el-conflicto-entre-los-mineros-tradicionales-de-marmato-y-la-mineria-transnacional-canadiense-otra-disputa-ante-el-isds-por-los-recursos-naturales-en-colombia/>
28. PASC (Proyecto de Acompañamiento Solidaridad Colombia). (2023). *La empresa canadiense Aris Mining arremete contra el Estado, las comunidades y los trabajadores colombianos*. Informe de monitoreo sobre minería transnacional. <https://pasc.ca/es/article/la-empresa-canadiense-aris-mining-arremete-contra-el-estado-las-comunidades-y-los>
29. International Centre for Settlement of Investment Disputes. (2025). *Order of the Tribunal taking note of the discontinuance of the proceeding, Aris Mining Corporation (formerly known as GCM Mining Corp. and Gran Colombia Gold Corp.) v. Republic of Colombia, ICSID Case No. ARB/18/23* [Arbitral award]. World Bank Group. https://icsidfiles.worldbank.org/icsid/ICSIDBLOBS/OnlineAwards/C7250/DS21163_En.pdf
30. Aris Mining. (2025, 19 de noviembre). *Aris Mining and the Government of Colombia reach long-term agreement focused on security and sustainability to end ICSID arbitration* [Comunicado de prensa]. [2025-11-19-aris.pdf](#)
31. Agencia Nacional de Minería. (2025, 19 de noviembre). *Colombia logra acuerdo histórico con Aris Mining para poner fin a arbitraje internacional ante el CIADI* [Comunicado de prensa]. [colombia-logra-acuerdo-historico-con-aris-mining-para-poner-fin-arbitraje-internacional-ante-el](#)
32. Sarmiento Lamus, A. D. (2025, 19 de febrero). *Entrevista sobre el rol de la ANDJE y la estructura del Acuerdo en el caso Aris Mining vs. Colombia* [Entrevista personal virtual vía Microsoft Teams]. Medellín, Colombia.
33. Castellanos, S. (2025, 20 de febrero). *Entrevista sobre la visión estratégica del inversionista del acuerdo en el caso de Aris mining vs. Colombia* [Entrevista personal]. Medellín, Colombia.
34. Nusa Tenggara Partnership B.V., & PT Newmont Nusa Tenggara v. Republic of Indonesia (ICSID Case No. ARB/14/15). (s.f.). *International Centre for Settlement of Investment Disputes* (ICSID). <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/14/15>
35. Van der Pas, H., & Damanik, R. (2014, noviembre). *The case of Newmont Mining vs Indonesia: Netherlands–Indonesia bilateral investment treaty rolls back implementation of new Indonesian mining law*. Transnational Institute/EU-ASEAN FTA Network. <https://www.tni.org/en/publication/the-case-of-newmont-mining-vs-indonesia>
36. Tethyan Copper Company Pty Limited v. Islamic Republic of Pakistan (ICSID Case No. ARB/12/1). (2023). *Order of the committee taking note of the discontinuance of*

- the proceeding.* [Tethyan Copper Company Pty Limited v. Islamic Republic of Pakistan, ICSID Case No. ARB/12/1 | italaw](#)
37. Perenco Ecuador Ltd. v. Republic of Ecuador & Empresa Estatal Petróleos del Ecuador (Petroecuador) (ICSID Case No. ARB/08/6). (s.f.). *Investment Arbitration Reporter (IA Reporter)*. Italaw.
<https://www.italaw.com/cases/819>
 38. Perenco Ecuador Ltd. v. Republic of Ecuador & Empresa Estatal Petróleos del Ecuador (Petroecuador) (ICSID Case No. ARB/08/6). (2014, septiembre 27). *Award on remaining issues*. Italaw. [Perenco Ecuador Ltd. v. Republic of Ecuador and Empresa Estatal Petróleos del Ecuador \(Petroecuador\), ICSID Case No. ARB/08/6 | italaw](#)
 39. International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID). (s. f.). *Reglas de arbitraje: Regla 43. Banco Mundial*.
<https://icsidfiles.worldbank.org/icsid/icsid/staticfiles/basicdoc-spa/partf-chap05.htm#r43>
 40. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). (2021). *Background paper on investment mediation* [Documento de antecedentes sobre la mediación en las controversias relativas a inversiones].
[Background Paper on Investment Mediation.pdf](#)
 41. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). (2023c). *Informe del Grupo de Trabajo III (Reforma del Sistema de Solución de Controversias entre Inversionistas y Estados) sobre la labor de su 44.º período de sesiones* (A/CN.9/1124). <https://undocs.org/es/A/CN.9/1124>
 42. Procuraduría General de la Nación. (s.f.). *Conciliación Administrativa*.
<https://www.procuraduria.gov.co/delegadas/Pages/conciliacion-administrativa.aspx>
 43. OpenAI. (2026). *ChatGPT* (prompt: “Mejorar detalles de redacción y orden para que el párrafo suene mejor, sin agregar información adicional, trabajando únicamente con el contenido proporcionado”). <https://chat.openai.com>
 44. Google. (2026). *Gemini* . (prompt: “Mejorar detalles de redacción y orden para que el párrafo suene mejor, sin agregar información adicional, trabajando únicamente con el contenido proporcionado”). <https://gemini.google.com>
 45. United Nations Commission on International Trade Law. (s.f.). *Investment Mediation and Dispute Prevention*.
<https://uncitral.un.org/en/investmentmediationanddispute prevention>