



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS SOCIALES

CONCESIONES PETROLERAS CONTRACTUA -  
LES EN EL MEDIO ORIENTE : EL CASO DE  
ARABIA SAUDITA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
**Licenciado en Relaciones  
Internacionales**

P R E S E N T A:  
*SILVIA DEL PILAR RODRIGUEZ FAJARDO*

MEXICO D. F.

1985.



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# I N D I C E

Pág.

INTRODUCCION	1
1. OBLIGACIONES CONTRACTUALES Y EL DERECHO INTERNACIONAL Y EL LOCAL COMO SOLUCIONES PARA LAS CONTROVERSIAS ENTRE LAS PARTES.	
1.1. Contratos Gubernamentales de Acuerdo a su Interés Nacional.	7
1.1.1.- La Facultad de Contratar	7
1.1.2.- La Posición Legal del Gobierno Nal.	8
1.1.3.- Método y Procedimientos Legales tanto en Estados Unidos como en Arabia Saudita	12
1.1.3.1.- Formación del Contrato	12
1.1.3.2.- Discusión de la Estructura de las Cláusulas	15
1.1.3.3.- Soluciones a la violación de Contratos	17
1.2. Contratos Gubernamentales con una Entidad Extranjera.	20
1.2.1.- Contrato por un Estado con otro Estado Extranjero	20
1.2.2.- Contratos entre Estado y Empresas Extranjeras	25
1.2.2.1.- La Relación entre los contratantes regulada por el Derecho	25
1.2.2.2.- El Estado como parte contratante	35
1.2.2.2.1.-Inmunidad Soberrana	35
1.2.2.2.2.-La Doctrina del Acto del Estado	39
1.2.2.2.3.-Procedimiento de Subrogación	42
1.3. Conflicto de Leyes y Cumplimiento del Contrato	47

	Pág.
1.3.1.- Lugar de Contratación o Concepto de Realización	47
1.3.2.- El Problema Jurisdiccional	50
1.3.3.- Reconocimiento y Fuerza del Juicio Extranjero	55
1.4.- Cláusula Opcional	58
1.4.1.- Evasión de Tribunales Locales	58
1.4.2.- Reconocimiento y Ejecución de la Sentencia.	62
2. FACTORES RELACIONADOS CON LA MODIFICACION DE LOS CONTRATOS.	
2.1. Cambio de Circunstancias y Presión para Modificar	66
2.2. Coacción y Rompimiento de las Relaciones Fiduciarias	68
2.2.1.- Presiones Convencionales	68
2.2.2.- Presión Económica	71
2.2.3.- Rompimiento de la Relación Fiduciaria	75
2.3. Conflicto entre la Función Gubernamental y la Obligación Contractual	78
3. CONCESIONES PETROLERAS EN EL MEDIO ORIENTE.	
3.1. Marco Histórico de la Península Arábiga	86
3.1.1.- Características Sociopolíticas	86
3.1.2.- El Islamismo como poder de unión	90
3.1.3.- Penetración Europea	94
3.1.4.- Dominación Británica en el Petróleo	97
3.1.5.- Surgimiento de Arabia Saudita	100
3.1.6.- La Lucha por el Petróleo	101
3.2. Antecedentes de las Principales Concesiones	106
3.2.1.- El Consorcio Iraní	106
3.2.2.- El Consorcio Iraquí	112
3.2.3.- La Arabian American Oil Co. (ARAMCO)	121
3.2.4.- El Consorcio de Kuwait	128

	Pág.
3.3. Retribuciones en la Explotación del Petróleo	131
3.3.1.- Pago por Derechos (Royalty)	131
3.3.2.- Impuestos	135
3.3.3.- Contratos de Arrendamiento	138
3.3.4.- Cláusulas para liquidar la disputa	141
3.4. Acuerdos entre 1948 y 1962	148
3.5. Controversia sobre la Vieja Concesión al <u>Con</u> <u>sorcio</u> Arabe-Norteamericano (ARAMCO)	160
4. REACCION DE LOS PAISES PRODUCTORES	
4.1. La Creación de Departamentos Especializados y de las Compañías Nacionales de Petróleo	170
4.2. El Origen de la OPEP	177
4.3. Las Resoluciones de la ONU sobre Recursos - Naturales	205
CONCLUSIONES	220
NOTAS Y CITAS BIBLIOGRAFICAS	235
BIBLIOGRAFIA	243
HEMEROGRAFIA	244

## I N T R O D U C C I O N

El petróleo como recurso natural ha ocupado un lugar importante en la historia de todos los pueblos, ya que ha sido vasto en algunas zonas y escaso en otras. Por ello, el petróleo es un motivo para que países capitalistas como Estados - Unidos de Norteamérica, Inglaterra y los Países Bajos entre otros, que aún cuando teniéndolo no desearon agotar este recurso natural no renovable, a pesar de contar con los elementos necesarios para su explotación, prefirieron explotarlos - en otros países que lo poseen sin tener capital ni tecnología,

los países que no contaban con el capital y tecnología suficiente firmaron convenios para que terceros llevaran a cabo su explotación. Estos convenios o contratos muchas veces resultaban desventajosos para los países productores, causando grandes conflictos políticos y de derecho entre las partes, que en este caso se trata de los países del Medio Oriente, específicamente, Irán, Irak, Arabia Saudita y Kuwait.

La situación anterior reviste mucho interés por lo que se desarrolla el presente trabajo.

Partiendo de que los contratantes no son del mismo lugar en donde se celebra el contrato o se realiza el trabajo y és-

te por alguna circunstancia no es cumplido" por las partes, - entonces destaca la importancia de cuando se debe aplicar el Derecho Interno de cada uno de los Estados participantes o - el Derecho Internacional como norma reguladora entre las naciones.

Aquí, se tratará de demostrar que todo conflicto que surja entre el Derecho Interno y el Derecho Internacional que - pueda producir un incumplimiento de una obligación internacional, implica la responsabilidad del Estado. Por ello, si el conflicto no pudiera resolverse en el ámbito del Derecho Interno, la posición que se adoptará será la de que hay una violación al Derecho Internacional y será ante ese ámbito internacional que se resolverá la disputa, afirmándose con ello la primacía del Derecho Internacional.

Para dar respuesta a la hipótesis anterior, es necesario un estudio minucioso a los contratos que los liga y determinar los elementos de Derecho para su solución.

Para efectos de determinar que Derecho es aplicable, en este trabajo se expondrá en primer término las facultades de contratar por parte del Estado y los requisitos para actuar como soberano y como no soberano, es decir, se analiza la posición legal de los gobiernos contratantes.

Se tratan por separado a los procedimientos legales de Estados Unidos y de Arabia Saudita para la formación del contrato concesionario, la discusión de las cláusulas, así como las soluciones a la violación de los contratos, incluyendo - casos que se han presentado y las resoluciones dictadas en las cortes. Esto, principalmente porque el primero ha sentado jurisprudencia para la resolución de estos casos y el segundo por ser el país del Medio Oriente que en su primera concesión petrolera logra mayores prerrogativas que los demás países - productores del petróleo.

Además, en el sistema de contratación gubernamental entre Arabia Saudita y los Estados Unidos se contempla un objetivo común y es la preocupación por el crecimiento económico y prosperidad de cada uno de sus países. Sin embargo, Estados Unidos ha alcanzado un mejor desarrollo económico.

En forma posterior, se desarrolla el Conflicto de Leyes para lo cual se analiza el lugar de contratación, el problema jurisdiccional existente entre los países en conflicto y la capacidad para reconocer la fuerza de una resolución.

En algunos países no aceptan la ejecución de una sentencia extranjera si hay ausencia de jurisdicción o si no hay reciprocidad, por lo que la sentencia no es definitiva y se revisa el proceso a fondo.



Así tenemos que los acuerdos de arbitraje han sido revocados libremente por cualquiera de las partes y en consecuencia, las resoluciones pueden ser o no ejecutables como práctica para evadir a los tribunales locales.

Otro de los factores importantes que se mencionan en este trabajo es que en casi todas las concesiones petroleras existentes contienen una cláusula de arbitraje, estableciendo que será definitiva y obligatoria la ejecución de las resoluciones de un juicio en el extranjero, como un intento para establecer un compromiso entre las partes, a la cual se denomina cláusula opcional.

De lo anterior, surgen circunstancias que existen para modificar los contratos como alternativas que siguen tanto a los países productores como los países consumidores del petróleo para obligar al cumplimiento de los contratos, situación que se plantea al desarrollar las presiones convencionales y económicas como los principales factores de la modificación.

Posteriormente, se exponen cuales han sido las principales concesiones petroleras en el Medio Oriente, anteponiendo un marco histórico con las características del régimen político social, la penetración europea y sobretodo la influencia de la dominación británica y la lucha por el petróleo en el Medio Oriente.

También se hace notar que los países consumidores, principalmente Gran Bretaña y Estados Unidos, se ven beneficiados en su desarrollo socioeconómico, siendo los principales captadores de las ganancias, puesto que además de obtener el crudo a un precio bajo, crearon una industria exportadora de la maquinaria necesaria para la extracción y transportación del petróleo y procesadora de otros productos de este recurso.

A manera de ejemplo, se trata el conflicto entre AFAMCO y Arabia Saudita, mostrándose las causas de la controversia que existió entre los contratantes y las cláusulas que los regían, así como las resoluciones tomadas por los tribunales competentes.

Finalmente, se apunta que los países productores con su incipiente tecnología y pocos medios económicos, fueron objeto de abusos por las compañías extranjeras explotadoras del petróleo. Con el paso del tiempo y a medida de la superación de estas carencias los países productores reaccionaron, desear una mayor participación y control de sus recursos naturales siendo el primer intento la Liga Arabe, con objeto de crear una asociación de países productores de petróleo e implementar el sistema de pago de impuestos.

El proceso de reacción ha ido evolucionando hasta el punto de la nacionalización de las compañías explotadoras.

Otro proceso relevante de la reacción de los países productores contra la dominación extranjera, surgió con la brusca rebaja de los precios de 1959 y 1960, dando como resultado la creación de la OPEP como un acto de protesta y de auto-defensa contra las viejas concesiones.

El enfoque del presente trabajo fue interdisciplinario, describiendo y analizando los elementos que a mi juicio fueron necesarios conocer en los conflictos petroleros contractuales del Medio Oriente, con objeto de contribuir a una mejor resolución de las normas del Derecho Interno e Internacional.

1.- OBLIGACIONES CONTRACTUALES Y EL DERECHO INTERNACIONAL Y EL LOCAL COMO SOLUCIONES PARA LAS CONTROVERSIAS ENTRE LAS PARTES.

1.1.- CONTRATOS GUBERNAMENTALES DE ACUERDO A SU INTERES NACIONAL.

1.1.1.- LA FACULTAD DE CONTRATAR.

El principal propósito de que el gobierno cuente con facultades para contratar concesiones sería alentar y preservar el bienestar del pueblo, quien delega ciertos derechos y facultades a entidades gubernamentales para que se logren las metas propuestas. Generalmente el bienestar del pueblo es la meta marcada en los contratos gubernamentales, motivo por el cual, el sistema de contratación tiene funciones o procedimientos internos y externos. Mediante el compromiso contraído en el contrato se quiere construir un puente de paz y comunicación fructífero entre el pueblo que representa y otros Estados. Los beneficios se obtendrán si se cumplen y observan los deberes y obligaciones de estos acuerdos. Estos acuerdos establecen derechos y obligaciones para cada una de las partes, ya sea a nivel internacional o nacional. La meta es crear relaciones de armonía, integración y cooperación entre los países. (1)

### 1.1.2.- LA POSICION LEGAL DEL GOBIERNO NACIONAL.

Como parte contratante, el gobierno sólo es una institución entre muchas existentes en un territorio dado, con facultades para actuar en nombre de la comunidad. Esta facultad, es ejercida ante las cortes internacionales o nacionales, las cuales pueden estar limitadas de acuerdo a los procedimientos legales de la representación del gobierno en su derecho local o nacional.

Lo anterior es fundamental para establecer en forma definida, la actuación de un gobierno y la facultad soberana en un acto o contrato, ya que se puede actuar con doble personalidad o sea, como gobierno o como soberano.

Un gobierno está actuando en su capacidad gubernamental o pública cuando tiene grandes facultades y el acto es de interés público, en este caso, las cortes no requieren a éste una compensación por pérdidas resultantes de su interferencia con el cumplimiento o no de un contrato.(2)

Por más de 100 años, la Suprema Corte de Estado Unidos sostuvo que los compromisos de este país cuando entraran en un negocio, se someterían a la ley que regula a los sujetos, o sea, al Derecho Privado.

Es decir, que la Suprema Corte tratará al gobierno como un sujeto privado cuando no existan actividades de soberanía y ejecutará la reglas establecidas en el Derecho Privado.

No obstante lo anterior, la Suprema Corte modificó su posición, argumentando que el gobierno norteamericano no es responsable de los entorpecimientos de un contrato del cual fue parte, cuando este impedimento haya sido resultado de un acto soberano, dándole así especial posición al Estado como parte contratante, no existiendo razón para establecer sanciones por los daños causados. Se ha establecido que el gobierno actúa como soberano si:

- El acto se considera de interés público
- El acto es general tanto en su naturaleza como en su aplicación.
- El acto en forma razonable no constituya toma de propiedad, la cual requerirá compensación (3).

En forma comparativa, Francia ha establecido que donde la actividad tenga un carácter privado y el contrato no está directamente ligado con las necesidades públicas o donde el contrato no contiene cláusulas exorbitantes (las cuales son distintas en su naturaleza de aquellas que pudieran ser incluidas en contratos similares bajo el Derecho Civil), o donde el objetivo es conferir derechos o imponer obligaciones,

entonces el gobierno no está actuando en cuestiones jurídicas como soberano. Generalmente hablando, un contrato conocido - como público reúne las siguientes características:

- Imprevisión. - Bajo este principio, si por circunstancias imprevistas que se hubieran mencionado en el contrato, - se hace imposible que la parte contractuante o contratista pueda cumplir con lo estipulado, de todas formas la parte deberá continuar con la realización del mismo, aun que posiblemente tenga el derecho de ser indemnizado.
- Cambios sustanciales. - El gobierno puede cambiar la esencia de los contratos y en tales condiciones compensará a la otra parte contratante de las pérdidas ocurridas.
- El control por el Estado. - El Estado se reserva la obligación de asegurar que el contrato reúna las características del interés público y que se realice en tales condiciones. (4.)

El Derecho mexicano es similar a la doctrina francesa, en virtud de que recoge los tres principios anteriores, denominando a estos contratos, contratos administrativos.

Durante la ejecución de un contrato administrativo pueden sobrevenir acontecimientos que lo impidan o lo perturben. Estos hechos pueden ser circunstancias exteriores o hechos de la misma administración o Estado.

La situación es diferente con respecto a los principios de Derecho Privado, ya que en el Derecho Administrativo los acontecimientos están determinados por el interés público, - que exige el funcionamiento de los servicios públicos. A pesar de esto, el contratante tiene la obligación de llevar adelante su contrato. Las circunstancias de indemnización del contrato administrativo son las siguientes:

- La Teoría de la Fuerza Mayor: la fuerza mayor obedece a una causa imprevisible y que está fuera del dominio de la gente, teniendo el efecto de liberar al contratante de su obligación.
- La Teoría del Hecho del Príncipe: podemos pensar que existen nuevas medidas fiscales que graven en particular el contrato administrativo y establezcan cargas onerosas para el contratante. Al respecto, el Estado debe de indemnizar al contratante por estas nuevas cargas que incluso lo pueden llevar a la propia rescisión del contrato.
- La Teoría de la Imprevisión: las consecuencias jurídicas del estado de imprevisión se puede estimar en las siguientes: el co-contratante tiene la obligación de ejecutar el contrato pero abre en su provecho, al sobrevenir el suceso normal, una compensación pecuniaria.



La última consecuencia jurídica es que el estado de imprevisión no puede ser más que temporal, ya que en la teoría jurídica es un *modus vivendi* provisional, que le permite salir de una situación grave para retornar más tarde a una situación contractual normal ( 5 ).

### 1.1.3.- METODOS Y PROCEDIMIENTOS LEGALES TANTO EN ESTADOS UNIDOS COMO EN ARABIA SAUDITA.

#### 1.1.3.1.- FORMACION DEL CONTRATO.

Antes de invitar al público a que presente sus presupuestos, el gobierno de la Unión Americana separa los gastos planeados para determinado proyecto. Habiendo efectuado esto, el organismo encargado o correspondiente solicita las ofertas, dándoles tiempo suficiente a los postores en general para que ellos efectúen el estudio correspondiente y presenten en forma completa y libre sus presupuestos.

La ley americana vigente requiere estructuralmente de un departamento que mediante publicaciones solicite al público en general que presenten las especificaciones en sus presupuestos, de acuerdo a la convocatoria que fue previamente publicada o que se les entregó en forma particular a quienes lo solicitaron.

El reglamento norteamericano establece que las ofertas serán abiertas públicamente en el tiempo y lugar fijado en el anuncio y los resultados serán dados a conocer a la brevedad posible. Hay algunos contratos que pueden ser negociados directamente sin la opinión del departamento de contrataciones públicas.

Ni el proceso formal de convocatorias, ni la negociación directa será efectiva, a menos que un número de postores calificados puedan ser persuadidos de participar. La viabilidad de proveedores calificados es especialmente importante donde la compra es negociada directamente para que al menos el proveedor esté seguro que hay otros competidores deseosos y capaces de obtener el contrato y así estaba en la mejor disposición de comprometerse y aceptar términos favorables para el gobierno.

Por su parte, Arabia Saudita cuenta con dos tipos de disposiciones generales. La primera es la de que le da oportunidad a un número ilimitado de postores a que propongan su presupuesto sin que sea publicado exclusivamente en el Diario Oficial, sino también en dos de los periódicos locales, esta invitación debe ser publicada dos veces y que medie, entre una y otra publicación, al menos una semana.

Con anterioridad a la invitación el departamento responsable debe preparar las especificaciones detalladas sin que de ninguna forma se inclinen en favor de productos o servicios de un proveedor o contratista en particular.

El segundo tipo de invitaciones o convocatorias para la ejecución de las obras, ocurre cuando el jefe del departamento invita mediante cartas enviadas a un número determinado de empresas consideradas como calificadas para cumplir con un contrato particular ( 6 ).

Con el objeto de atraer sólo a los postores más serios y responsables, se requiere por reglamento que sus presupuestos vengan acompañadas con el 2% del valor total del mismo, algo así como un fondo de seguridad con el cual el postor no perderá si decide retirarse después de recibir un aviso formal de que ha sido aceptado, sino que también perderá si se retira antes de abrirse las ofertas o posturas, habiendo sido notificado de la aceptación de su oferta. El contratista debe depositar el 10% del valor total de su presupuesto sin que exceda de 10 días, o una cantidad que sumada al 2% depositada con anterioridad, alcance el requerido porcentaje.

### 1.1.3.2.- DISCUSION DE LA ESTRUCTURA DE LAS CLAUSULAS.

En los Estados Unidos de Norteamérica, el departamento encargado propondrá un procedimiento de discusión o pláticas que dará la estructura inicial de contratación oficial, elaborándolo en forma escrita y haciéndoselo llegar a la otra parte contratante. Esta decisión es considerada como acepta da al término de 30 días, a menos que el contratista anuncia ra su decisión de litigar mediante una contestación formal. El siguiente paso, es la decisión del departamento que va a requerir de la obra, quien algunas veces apela el acuerdo - tomado por el departamento de contrataciones.

Se debe señalar que los pasos administrativos estén debidamente planeados para resolver problemas de hecho y no de derecho.

El último paso es la revisión judicial en donde se deter mina si los procedimientos administrativos han sido ejecutados conforme a los lineamientos. La revisión será confinada a cuestiones legales y ninguna modificación posterior puede ser admitida, ya que el procedimiento administrativo debió ser exhaustivo antes de que puedan efectuar cambios que retar den al contratista. La modificación solamente se considera - válida cuando contravienen las disposiciones jurídicas nacio nales. (7)

Ahora bien, en Arabia Saudita la reglamentación señala que la discusión o pláticas se llevan a cabo entre el contratista y el oficial de contratación o el comité establecido, entonces el jefe del departamento responsable intervendrá para decidir los argumentos, actuando así, no sólo el interés gubernamental sino también lo que es justo para el contratista. Si el jefe del departamento responsable ve un hueco en el contrato puede solicitar o designar otro comité para establecer las nuevas pláticas. Cuando el debate está entre los miembros del comité se decidirán solamente los asuntos técnicos y la decisión restante se dejará al jefe responsable. Por su parte, el contratista si no está satisfecho con la forma de la resolución de las pláticas, puede negociar a través de otros procesos administrativos.

En contratos recientes entre contratistas extranjeros y departamentos de Arabia Saudita (Ministerios), han acordado que la sentencia del tribunal de conciliación y arbitraje será definitiva en caso de que las partes no llegaran a un acuerdo.

La diferencia fundamental en el proceso de conciliación de pláticas entre Arabia Saudita y Estados Unidos es que en el primero es turnado a un departamento administrativo, mientras que en Estados Unidos se turna a la rama judicial.

### 1.1.3.3.- SOLUCIONES A LA VIOLACION DE CONTRATOS.

En los Estados Unidos al igual que en Arabia Saudita, el contratista no puede transferir sus derechos y obligaciones a otro contratista sin consentimiento del departamento contratante. En Arabia Saudita, de cualquier forma, aún cuando el departamento lo permita el contratista estará sujeto a cualquier disposición del contratador para que se le asigne una infracción al contrato que pudiese resultar. Esto es idéntico a lo previsto en los reglamentos de Estados Unidos, igual que la cancelación de un contrato si se prueba o se demuestra que el contratista, directa o indirectamente, sobornó a un empleado gubernamental para influir en los resultados de la decisión tomada por este último. Lo que es más, el contratista perderá su depósito y será privado de participar en otros cursos gubernamentales. Cuando se pueda probar razonable y sustancialmente que el contratista defraudó a la parte contratante en el cumplimiento de su obligación, el contrato será cancelado, el nombre del contratista será publicado en los periódicos locales y será restringido en posteriores tratos o relaciones con el gobierno. Otra base para el repudio unilateral de un contrato, en esta situación, el contratista se declara en bancarrota y el fondo de seguridad depositado será devuelto únicamente si no tiene obligaciones o deudas pendientes con el gobierno.

Si un contratista puede probar que el departamento de contratación fue la causa de atraso para cumplir con sus obligaciones y que la causa es inexcusable, entonces, adquiere el derecho a ser indemnizado por daños y perjuicios que le hayan resultado. Por su parte, si el contratista es el culpable - del atraso inexcusable entonces, será penado. Si este atraso, como quiera que sea, prueba ser por causas mayores el gobierno no podría pasar por alto la pena sin que para esto medie gestiones o procedimientos judiciales.

El departamento de contrataciones puede cancelar el contrato si el contratista falla sin justificación en comenzar o continuar con su trabajo, si suspende el trabajo por más de 15 días, o por violar, omitir o negar sus derechos y obligaciones y estas no son corregidas, o sea, que vuelva a su curso normal dentro de los 15 días siguientes a la fecha en que se le notificó el contrato por correo certificado, o por dar, prometer, regalar u otorgar préstamos a cualquier empleado - relacionado directa o indirectamente con el contrato. En cualquiera de estos casos el departamento contratante podría terminar el contrato a sus propias expensas, dar el contrato al segundo postor o bien solicitar una nueva subasta.

Para proceder con lo anterior, es necesario que las violaciones citadas y las notificaciones estén registradas o plasmadas en forma escrita.

En cuanto a la distribución de las listas de las personas infractoras en sus obligaciones contractuales, tanto en Arabia Saudita como en Estado Unidos no les será permitido participar en futuros contratos con el gobierno.

En el caso de retraso, la tendencia general es incluir cláusulas de compensación. Las leyes de Arabia Saudita obligan a los gobiernos contratistas en caso de falta, suspensión de trabajo o negligencia en el proceso para realizar el contrato, a que se estipule en el mismo contrato en Estado Unidos. Por ejemplo, la forma 32-A señala que la omisión de continuar con el trabajo en forma diligente y/o no terminar en el período estipulado es razón suficiente para que se rescinda el contrato. En este caso, se faculta al gobierno a obtener de otras fuentes de servicios similares la terminación de los contratos y el contratista estaría sujeto a indemnizar al gobierno por la inversión realizada. Esta solución se agregó posteriormente como pago por daños en una cláusula. ( 8 )



Analizando el procedimiento de adquisición, uno no puede evitar la conclusión de que la rama ejecutiva ha creado un cuerpo completo pero no sancionado de normas administrativas, cubriendo el área de los contratos gubernamentales. Estas normas surgen de varias formas ya establecidas que ayudan al gobierno a lograr soluciones para estos casos y que posiblemente estas cláusulas no serían aceptadas o permitidas en acuerdos privados.

## 1.2.- CONTRATOS GUBERNAMENTALES CON UNA ENTIDAD EXTRANJERA

### 1.2.1.- CONTRATO POR UN ESTADO CON OTRO ESTADO

Celebrar acuerdos entre Estados por tratados o compromisos internacionales es una función fundamental de los Estados independientes. Este tipo de acuerdos ha sido considerado, desde las épocas más antiguas, como ejercicio de independencia y soberanía de los Estados. Es en Derecho Internacional una prerrogativa que el Estado tiene para asumir obligaciones y derechos en los tratados o compromisos internacionales, sin que tal ejercicio viole la soberanía estatal.

La validez de un tratado o de una obligación internacional está basada en el acuerdo de ratificación según los requisitos legales impuestos por el derecho de cada uno de los Estados que forman parte en el acuerdo. Debe asumirse que es libremente negociado para reunir el requisito principal de consentimiento o consensual. La regla universalmente aceptada es que un tratado puede ser terminado por la voluntad de las partes o por estar previsto en su texto. También puede darse por terminado o suspendido un tratado como consecuencia de la violación por un Estado parte, a pesar de que diversas opiniones señalan que es necesario un acuerdo de rompimiento mutuo, pero por equidad no debería de requerirse que un Estado cumpla con la realización de su obligación, si la otra parte no lo realiza (9).

Un punto en el que hay diversas opiniones en Derecho Internacional Público se refiere al poder de una parte contratante al querer modificar o anular unilateralmente su obligación para concluir un tratado o proclamar una legislación que cambie los derechos y obligaciones creados ya por un tratado anterior.

En este contexto, el conflicto se da entre dos principios:

El primero de ellos es el Pacta Sunt Servanda, del cual se ha dicho que tiene profundas raíces en los principios del Derecho Romano como también en el Derecho Islámico, o sea, la santidad de los contratos. Esta fundamentación religiosa se cuestionó en siglos anteriores cuando el gran filósofo holandés Spinoza concluyó que ningún poder del Estado puede alterar el texto de los contratos en detrimento del interés nacional sin cometer un crimen (10). De acuerdo con Hegel, es el resultado de la voluntad, esto es, que la voluntad de la nación fué la mensajera de la ley, y en tal sentido, los contratos tienen validez sólo cuando estos contribuyen al bienes del Estado (11).

Lo anterior surgió porque los tratados, ya sean políticos o comerciales, puede asumirse que fueron hechos con un interés particular sobre las ya existentes relaciones entre las partes.

Así pues, y por consiguiente, cuando las circunstancias bajo las cuales un tratado ha sido concordado y éstas cambian, las obligaciones empiezan a ser onerosas, en este momento una de las partes tiene el derecho a modificar o suspender el acuerdo. Este principio es conocido por Rebus Sic Stantibus y fue creado con objeto de contrarrestar la rigidez del contrato con el principio Pacta Sunt Servanda.

El principio *rebus sic stantibus* ha sido aceptado para ser aplicado a tratados comerciales; de cualquier forma, algunos tratadistas han rechazado la aceptación de su aplicación en tratados políticos puesto que la invocación de cambios políticos en el equilibrio del poder podría afectar a la proposición establecida de que ningún tratado de paz aceptado - por un Estado vencido permanece válido después de que el Estado se recobra suficientemente o que la victoria lo debilita para hacerlo posible políticamente y que el Estado vencido se deslinde de sus obligaciones (12).

Este argumento se debilita por el hecho de que un tratado de la parte victoriosa sea una imposición. Este tipo de - contrato amplía el poder de quien lo impone, es decir, el poder del Estado victorioso legisla sobre el Estado afectado. Si el tratado vencedor - vencido se lleva a cabo, éste será legal y en consecuencia, un Estado obliga a otro a aceptar - las obligaciones que no quiera cumplir (13).

La Reformulación de la Ley de Relaciones Exteriores de Estados Unidos aceptó y adoptó la cláusula *rebus sic stantibus* o cambio de circunstancias como una justificación válida para suspender o finalizar un acuerdo, siendo ésta una adopción evglucionada de un concepto calificado por la declaración de que

un acuerdo internacional está sujeto a las condiciones implícitas de un cambio sustancial, sea temporal o permanente (en una situación de hechos existentes cuando el acuerdo se hace efectivo, suspende o termina la obligación de las partes, según sea el caso). Sorpresivamente, la declaración no ha hecho diferenciación entre tratados políticos o comerciales como - algunos autores lo han sugerido (14).

Mientras que el principio contractual *Pacta Sunt Servanda* es aceptado como una doctrina válida, su aplicación, según la opinión de McNair (15), debería ser mantenida sólo cuando las relaciones entre las partes sea suficientemente justa y para asegurar beneficios mutuos a ambas partes, su aplicación debe estar limitada o ser suspendida cuando las circunstancias tengan tal importancia que justifiquen la aplicación del rebus sic stantibus.

Los pasos a seguir antes de que la suspensión o terminación del contrato que no ha sido completamente elaborado, se ha sugerido que su suspensión o terminación podría ser el resultado del consentimiento, de la negociación o de una decisión judicial (16).

## 1.2.2.- CONTRATOS ENTRE ESTADO Y EMPRESAS EXTRANJERAS.

### 1.2.2.1.- LA RELACION ENTRE LOS CONTRATANTES REGULADA POR EL DERECHO.

Los principales acuerdos se han concluído entre la autoridad pública de un Estado y una empresa privada. Pueden ser de préstamos de capital, de concesión, arrendamiento o autorizaciones bajo leyes y reglamentos existentes; y acuerdos o concesiones para el desarrollo o explotación de los recursos naturales en casos donde no haya la inclusión para este campo como utilidad pública. En la mayoría de los casos en la primera categoría son rara vez realizados sin sujetar el contrato a una ley específica que favorezca al prestamista, en consecuencia, esta ley es la que va a regular el contrato.

En el caso de que no se señale una ley específica, la ley aplicable es decidida de la misma forma como se hace cuando hay un conflicto normal de reglamentos; la Corte Internacional de Justicia ha sugerido permanentemente este procedimiento, atendiendo a la ley municipal de los Estados o a sus acuerdos y reglamentos. También los tribunales han decidido en sus acuerdos que se rija por la ley elegida o estipulada en el acuerdo, aún cuando exista otra ley al momento de concluir el contrato.

Esto es, debido a la conclusión lógica de que las partes no intentaban dejar sus derechos y obligaciones al capricho de legislaturas de los Estados, pero si en cambio, intentaron aplicar una ley al momento de la firma en donde los derechos y obligaciones estaban específicamente definidas y entendidas por las partes (17).

- Los problemas que han surgido con la depresión internacional y el repudio de las llamadas cláusulas de oro, sugieren que en el caso de fianzas gubernamentales o préstamos provenientes de una institución privada, los acuerdos deben ser interpretados literalmente. Esta fue la posición en el caso - del préstamo Serbiano, al igual que la de la Suprema Corte de los Estados Unidos en el caso Perry contra su gobierno. La - iniciativa de ley en el caso Perry trajo consigo una resolución conjunta del Congreso (1933), la cual anuló las cláusulas oro en obligaciones de Estado Unidos (18). Más aún, en - opinión de uno de los magistrados, Hughes, la Corte juzga la resolución como inconstitucional, concluyendo que la Constitución da al Congreso la facultad de pedir prestado dinero a - cargo de Estado Unidos. Por ello, la Corte estipuló que teniendo facultad de autorizar la terminación de obligaciones definitivas para el pago del préstamo, el Congreso no ha sido investido con autoridad para alterar o destruir tal obligación.

Parece lógico sugerir que en caso de fianzas o préstamos, los términos de los acuerdos deben ser reforzados, ya que el gobierno generalmente ofrece dar fianzas o negociar préstamos en términos de un mercado de moneda establecido. - Por consiguiente, la parte contratante privada no debe perder sus derechos sólo porque un gobierno se siente presionado - por un cambiante mercado de valores.

-- Por lo que respecta a la segunda categoría, es decir, a concesiones o licencias de proyectos de utilidad pública, normalmente existe una ley promulgada en el país receptor - que regula esas actividades. De no ser así, la práctica tradicional o la ley vigente del país receptor debe aplicarse, con objeto de regular las relaciones entre las partes.

En cualquier caso, no hay duda de que en la mayoría de los sistemas legales avanzados, el gobierno está dotado de - una autoridad especial, por tanto se requiere de un régimen especial que sería aplicado e interpretado por tribunales es peciales como sucede en el Derecho Administrativo Francés, o si no hubiera una ley especial que regulara esta clase de con cesiones se haría a través del concepto del reglamento o resolución administrativa. La rama judicial en Estados Unidos ha adoptado tradicionalmente esta resolución como facultad gubernamental que no puede ser cesado por cláusula especial.



A corto plazo, el Derecho local debe ser tomado como lo proyectaron las partes, a menos que explícita e inequívocamente lo hayan de otro modo indicado, porque tanto la negociación como la realización del contrato están siendo emprendidas en el país de una de las partes del acuerdo (19).

--- Un tercer tipo de acuerdo que es muy discutido es el acuerdo para el desarrollo y explotación de recursos naturales y el llamado acuerdo de inversiones. Los debates que presentan estas transacciones no se originan o se centran en una área específica del globo terráqueo, sino que han surgido tanto en Asia como en Europa y Sudamérica. (20).

El movimiento de independencia de las antiguas colonias que empezó después de la Segunda Guerra Mundial, que tienen muchas de las materias primas que el mundo industrializado = necesita, ha llevado a los inversionistas actuales a buscar una fórmula que sostenga los acuerdos existentes. Este intento ha originado un sin fin de quejas y contrademandas entre los regímenes gobernantes de los Estados receptores y de los inversionistas. La pregunta que con frecuencia se plantea es la de cuál Derecho debiera ser usado para regular los acuerdos concesionarios (algunas veces tomados como acuerdos de desarrollo a largo plazo).

Como resultado de serias investigaciones, un estudioso en la materia de recursos naturales pudo concluir que varios estudios y sugerencias elaborados por autores modernos han fracasado en la formulación de un esquema viable para continuar posteriores investigaciones. La carrera para crear un régimen regulador ha frustrado los más extensos esfuerzos para sistematizar y lograr compromisos razonables en la materia (21).

Las teorías más conocidas o utilizadas en el Medio Oriente han sido, primero una, según la cual, este tipo de contratos debieran ser regulados, por que han sido establecidos como principios jurídicos generales reconocidos por las naciones civilizadas, o que este tipo de contratos deberían ser regulados por un tercer sistema legal, y por último, otra que se inclina por un compromiso que traería como consecuencia la creación de un Derecho Transnacional. (22)

Los que han propuesto los principios generales del derecho han basado la aplicación de esta teoría a contratos concesionarios, para distinguirlos de un contrato ordinario, en las siguientes consideraciones:

- Los contratos fueron hechos entre un gobierno y una empresa privada, teniendo existencia bajo el Derecho Internacional (elementos extranjeros).

- No incluyen transacciones simples a corto plazo, pero sí consideran la explotación de recursos naturales a largo plazo.
- Generalmente crean derechos que no son puramente contractuales, pero que están relacionados con los derechos de propiedad.
- Generalmente la parte contratante exterior está investida de características poco usuales y semipolíticas, exceptuando los impuestos de exportación e importación.
- El sistema jurídico del Estado en cuyo territorio opera la corporación y el Estado a cuyo derecho la corporación debe su existencia, frecuentemente tienen muy poco en común.
- Usualmente existe una cláusula de arbitraje. (23)

De acuerdo con esta teoría, a menos que las partes lo acuerden de otro modo, el Derecho aplicable debía ser el de los principios generales de Derecho reconocidos por las naciones civilizadas. Se ha dicho, inclusive, que por el hecho de que el Estado sea parte en un contrato, se desprende que este Estado cuenta con un sistema jurídico y legal adecuado. Este tipo de pensamiento aún cuando no es de Derecho Internacional Público, comparte una fuente común para las resoluciones. La aplicación del Derecho Internacional Público a este tipo de contratos ha sido negado por McNair, porque es un sistema inter estatal. (24)

La teoría mencionada fracasó para crear una nueva teoría más sólida que consiste en la aplicación de un sistema jurídico positivo llamado *lex contractus* (25), siendo las bases de esta teoría las siguientes:

- Acuerdos entre Estado y una organización internacional que no son siempre regulados por el Derecho local o por el Internacional en su estricto sentido, pero sí por uno especial emanado de la Asamblea de la organización internacional afectada.
- Los contratos son acordados entre un Estado que tiene recursos naturales, por un lado y por otro, un Estado que cuenta con el capital, maquinaria y elementos técnicos suficientes para su explotación.
- Los contratos son suscritos o acordados por el soberano mismo o por el gobernante, pero estos pueden o no estar de acuerdo con las leyes del Estado contratante; sin embargo, éstos se deben formalizar apegados al Derecho Internacional.
- Generalmente, los contratos contienen una cláusula especial de arbitraje en donde se señala que se sujetan a los acuerdos internacionales como un nuevo orden jurídico.

Las teorías anteriores son duramente criticadas por el maestro F/A. Mann, en su artículo "El Derecho que regula los contratos del Estado" (26), en donde involucra a la teoría - llamada deslocalización de los contratos. Siendo un participante sujeto de Derecho Internacional, sugiere que exista la intervención de reglas supra-nacionales, en donde desde cualquier punto de vista, existe la voluntad de las partes por deslocalizar el contrato, es decir, que el contrato se convierte de nacional a internacional.

Esta deslocalización o internacionalización implicaría la aceptación del Derecho Internacional Público como regulador que protegerá al contrato de ser regulado por un sistema de Derecho local, como es el caso de los tratados entre sujetos de Derecho Internacional. De cualquier forma, la aplicación de este Derecho se insinúa que debe estar basado en la elección del Derecho Internacional Público de acuerdo con el tipo, calidad y efecto del tratado, a fin de evitar el conflicto de leyes (27).

El rechazar la aplicación del Derecho Municipal fue propuesto por McNair, sin embargo, el maestro Mann señaló que es imposible o sería inexacto que para hablar de la aplicación - general de principios de Derecho estén de acuerdo todas las naciones civilizadas.

Los principios generales no son un derecho o un sistema jurídico que pueda ser aplicado si éste no es equiparable al Derecho Internacional Público, esto es, sin duda alguna que sea un sistema jurídico aceptado por todos.

Asimismo, el maestro Mann criticó en sus estudios que las partes contratantes tengan libertad no sólo de elegir el sistema legal aplicable a que se sujetarán, sino también que creen su propio sistema jurídico, que será independiente, exhaustivo y soberano en donde los derechos locales o internacionales serán inferiores a esa doctrina, tan poco atractiva, impracticable y subversiva como peligrosa desde el punto de vista de las normas jurídicas y tan innecesarias que su novedad no causará sorpresa.

La última teoría a división es sobre la aplicación de la tan llamada ley transnacional que incluye toda norma reguladora de hechos o acciones que trascienda las fronteras nacionales. La situación transnacional puede implicar a individuos, Estados, corporaciones, organizaciones estatales, así como otros grupos, en donde esta teoría incluye tanto el aspecto civil como el penal, al Derecho Internacional Público y Privado al igual que el Derecho Positivo.

Para llevar a cabo esta situación, el cuerpo legislativo de un Estado debe contemplar con atención no sólo la situación local sino también la del Estado con los demás Estados miembros de una comunidad, para aprobar una ley relacionada con ese tipo de operaciones. Sus cortes o tribunales por lo consiguiente, deben estar facultadas para aplicar no sólo el Derecho Nacional sino cualquier ley que se juzgue necesaria para aportar justicia y equidad.

Haciendo estudio para evaluar las teorías sobre que sistema legal regula los acuerdos concesionarios tanto McNair como Verdross, conocían bien el hecho de que esas transacciones eran entre gobiernos de incipiente tecnología y poco capital por una parte y por otra parte, organizaciones y gobiernos que cuentan con el capital y la habilidad suficiente, o sea, bajo una estructura de poder, presumiéndose que los gobiernos que otorgaban los contratos actuaron como marionetas (28).

#### 1.2.2.2.- EL ESTADO COMO PARTE CONTRATANTE.

##### 1.2.2.2.1.- INMUNIDAD SOBERANA.

El Derecho Internacional confiere inmunidad de jurisdicción de los tribunales nacionales, al Estado extranjero mismo, a sus órganos y a sus bienes. Al respecto, en el caso - Schoonar Exchange contra McFaddon, el presidente de la Suprema Corte de los Estados Unidos, Marshall, quien llevó el asunto que consistía en una nave de guerra francesa, en comisión fue embargada al entrar en un puerto de Estados Unidos, resolviendo que "un soberano que en ningún sentido es responsable entre otros y que está obligado por compromisos de carácter más alto a no degradar la dignidad de su nación, colocándose él o los derechos dentro de la jurisdicción de otro, puede suponerse que entran en un territorio extranjero ... con la confianza de que las inmunidades pertenecientes a su situación soberana independiente ... quedan reservadas por implicación y serán extendidas a él." (29)

Actualmente las inmunidades presentan problemas complejos de derecho y de hecho: al tratar los de derecho de interpretar el alcance teórico de inmunidad con un criterio uni-



forme, toda vez que por un lado, no hay un sistema jurídico establecido, además de que no existen decisiones judiciales internacionales que sirvan como fuentes autorizadas como -- aplicación; y por otro lado, el derecho internacional que prescribe la inmunidad plena para los actos soberanos o p<sup>ú</sup>blicos, no contiene prohibición alguna contra restricciones sobre el alcance de las inmunidades. Los problemas de hecho surgen cuando uno de sus organismos del Estado extranjero, se dedica a alguna forma de actividad dentro del territorio del Estado del tribunal.

Las unidades políticas que no son Estados soberanos, según se definen éstos en el Derecho Internacional, usualmente no tienen derecho a la inmunidad, por lo que, la mayor parte de los tribunales nacionales deniegan la inmunidad a las divisiones políticas de los Estados Federales y a los municipios. De vez en cuando los tribunales han llegado a resoluciones diferentes mediante la aplicación de criterios distintos a la posición de las características exigidas para la soberanía externa. Por ejemplo, una corte de circuito de los Estados Unidos se negó a ejercer jurisdicción en una acción establecida por un tenedor de unos bonos emitidos por un Estado Federal del Brasil, fundando su decisión en que la inmunidad debe ser análoga a la concedida a los Estados que integran los Estados Unidos. ( 30 )

forme, toda vez que por un lado, no hay un sistema jurídico establecido, además de que no existen decisiones judiciales internacionales que sirvan como fuentes autorizadas como -- aplicación; y por otro lado, el derecho internacional que prescribe la inmunidad plena para los actos soberanos o pú blicos, no contiene prohibición alguna contra restricciones sobre el alcance de las inmunidades. Los problemas de hecho surgen cuando uno de sus organismos del Estado extranjero, se dedica a alguna forma de actividad dentro del territorio del Estado del tribunal.

Las unidades políticas que no son Estados soberanos, según se definen éstos en el Derecho Internacional, usualmente no tienen derecho a la inmunidad, por lo que, la mayor parte de los tribunales nacionales deniegan la inmunidad a las divisiones políticas de los Estados Federales y a los municipios. De vez en cuando los tribunales han llegado a resoluciones diferentes mediante la aplicación de criterios distintos a la posición de las características exigidas para la soberanía externa. Por ejemplo, una corte de circuito de los Estados Unidos se negó a ejercer jurisdicción en una acción establecida por un tenedor de unos bonos emitidos por un Estado Federal del Brasil, fundan- do su decisión en que la inmunidad debe ser análoga a la con- cedida a los Estados que integran los Estados Unidos. ( 30 )

La inmunidad habrá de concederse cuando la agencia de que se trata sea evidentemente un Ministerio o un Departamento dedicado a una actividad pública, sin embargo, puede surgir la duda de saber si una entidad es realmente una unidad integral de la maquinaria gubernamental. En estos casos, los tribunales optan por solicitar la opinión del Estado extranjero, como se puede ver en el caso *Krajina vs Tass Agencia* (1949). Cuando la agencia noticiosa soviética Tass fue demandada por difamación en Gran Bretaña, la Corte de apelaciones reconoció su inmunidad, dando crédito considerable al certificado del embajador soviético de que Tass es un Departamento del Estado Soviético. (31).

Los tribunales de Estados Unidos han negado la inmunidad a sociedades creadas bajo las leyes de un Estado extranjero, aún cuando ellas pertenecieran en todo o en parte a dicho Estado, y especialmente, cuando la sociedad se dedica a una actividad soberana, teniendo en consideración que el litigio es contra una entidad jurídica propia y no contra sus accionistas. En el caso anterior de Tass, aunque no se había probado que la agencia noticiosa tenía personalidad jurídica independiente, el tribunal declaró que la incorporación no hubiera cambiado la decisión de conceder la inmunidad.

El Estado puede renunciar a la inmunidad mediante un tratado. Sobre una base bilateral, la práctica en cuanto a los tratados es cuando dos Estados acuerdan renunciar a la inmunidad sobre algún tipo de actividad o varias actividades. Al respecto, la URSS ha adoptado como una política de renunciar por medio de tratados a su inmunidad de jurisdicción con relación a las actividades de delegaciones comerciales.

También se puede efectuar la renuncia mediante un contrato con una persona privada. Los tribunales, en algunos países de derecho civil, han sido especialmente liberales en presumir que ciertas actividades constituyen una renuncia implícita. El fundamento original de esta práctica se apoyó en la idea de que servía para facilitar la transición de la teoría de la inmunidad absoluta a una teoría de inmunidad limitada; que permitía al tribunal examinar la naturaleza de una actividad determinada, y que, si, de acuerdo con su carácter era considerada no pública, le permitía llegar a la conclusión de que el Estado extranjero tuvo la intención de renunciar a la inmunidad.

El procedimiento por medio del cual el Estado extranjero reclama la inmunidad, es presentado a la Corte del Estado del tribunal de acuerdo con su Derecho interno.

El Derecho Internacional, sólo exige que el procedimiento nacional ofrezca al Estado extranjero la oportunidad razonable de hacer valer su reclamación. En los países de "common law" se han establecido procedimientos diferentes, ya sea a través de la presentación de la reclamación de inmunidad directamente al tribunal, o bien, la rama ejecutiva del gobierno extranjero puede presentar el problema, transmitiendo una "sugerencia" con tal objeto (una opinión a la cual se le debe dar gran valor). (32)

#### 1.2.2.2.2.- LA DOCTRINA DEL ACTO DEL ESTADO.

Como principio general se puede establecer, como se mencionó anteriormente, que el Estado es soberano o sea, la autoridad colocada en la cúspide de las jerarquías (33), es libre para legislar en la forma que mejor le convenga y ampliar su autoridad a voluntad; sin embargo, se considera como dudosa la libertad, puesto que se debería revisar la legislación de acuerdo con las normas del Derecho Internacional Público y el efecto que tiene fuera del territorio del Estado.

La doctrina es un medio conveniente para los tribunales para escapar de la tarea de elaborar juicios sobre la validez y la conformidad al Derecho Internacional Público del artículo de una legislación observada por otro Estado. Como no existe una codificación bien definida de las reglas, los tribunales aplican sólo su versión e interpretación a esa ley. En Estados Unidos de Norteamérica para evadir una iniciativa de ley, la Suprema Corte formuló la llamada Doctrina del Acto del Estado, trasladando así el proyecto de ley a la rama ejecutiva para resolver las situaciones mediante compromisos y negociaciones, argumentando que los tribunales de un país no formularían un juicio por la acción del gobierno de otro dentro de su propio territorio. En caso de hacerlo, la rectificación debe realizarse a través de los procedimientos adecuados entre el soberano como entre la empresa privada. Esta misma posición fue reiterada en otra demanda, señalando que no debe enfatizar la conducta de un gobierno independiente, puesto que no puede ser interrogado satisfactoriamente en los tribunales de otra nación. Esto parece implicar que los tribunales están determinados a restringir y abstenerse de tomar cualquier decisión sobre la validez de una ley extranjera en tanto su aplicación sea confinada a la legislación territorial de la nación. (34)

En otro caso la Corte estableció que debido al carácter internacional, el método usual para que un individuo busque alivio o satisfacción es agotar las medidas locales y posteriormente recurrir a las autoridades ejecutivas de su propio Estado, con el objeto de persuadirlos mediante la queja diplomática antes de ir al tribunal internacional.

La resolución anterior se dió en el caso Sabbatino, derivado de la expropiación de la industria del azúcar por parte del gobierno cubano y ha tenido gran publicidad en la historia judicial norteamericana (35).

Como consecuencia de esta decisión el Congreso de los Estados Unidos intentó oponerse y limitar la sentencia, insertando en el acta de asistencia exterior una enmienda que ha captado importantes aspectos del orden reglamentario como sigue: a pesar de cualquier otra medida del Derecho, ninguna Corte en los Estados Unidos de Norteamérica puede inclinarse por la Doctrina del Acto del Estado para tomar una determinación sobre la validez de los principios del Derecho Internacional.

Sin embargo, la rama ejecutiva se opuso a la intención del Congreso de abrogar esta doctrina.

Esta oposición habilitó a la doctrina a continuar su - aplicación en casos vistos por la rama ejecutiva para estar de acuerdo con la política exterior de Estados Unidos.

Como resultado de la enmienda y la oposición, la primera se aplicó únicamente a casos donde el Departamento de Estado quiso limitar su aplicación.

La doctrina americana puede ser similar a lo que es conocido como acto jure imperii en otros sistemas legales, esta doctrina evita que la Corte que clasifica el caso, lleve a cabo un juicio final. El deseo de mantener a la Doctrina del Acto del Estado, parte del hecho de que un tribunal local de la nación dará su sentencia sobre la validez del acto realizado o por otro gobierno, para que esa Corte aplicara sólo su versión de la regla del Derecho Internacional, aún cuando la Corte intente aproximar objetivamente la iniciativa de ley, su versión será influenciada inevitablemente por factores nacionales. (36).

#### 1.2.2.2.3.- PROCEDIMIENTO DE SUBROGACION.

La subrogación es la situación donde un gobierno expone las demandas de sus nacionales ante un tribunal internacional o ante la mesa de negociación.



La Corte Permanente de Justicia Internacional estableció en el caso del préstamo Serbian, que un Estado persigue sus propios derechos cuando toma el caso en nombre de sus ciudadanos y que el seguimiento en sus demandas se deriva del deber de proteger a sus ciudadanos en un país extranjero. Así pues, cuando un gobierno se aboca a tal causa está de acuerdo con las normas del Derecho Internacional, ya que la causa de la acción está basada en la violación de normas jurídicas correspondientes a la sociedad internacional.

Las formas de representación para las demandas varían de un Estado a otro, debido a las relaciones preexistentes. Pueden tomar la forma de representación diplomática y/o llevar el asunto a la atención de un tribunal internacional. Seguir el caso judicialmente, es el último recurso para un Estado en sus relaciones con otro; de aquí que, la representación diplomática sea un paso a tomar inicialmente a fin de asegurar una resolución razonable y satisfactoria. Sin embargo, se argumenta que la representación diplomática es una violación de un Estado de su deber de respetar la independencia de otro. Para otros sería una mera interferencia amistosa como una comunicación oficial o un amable consejo, requiriéndole al Estado tomar o no tal seguimiento en determinada acción, no sería intervención y, a menos que exista la amenaza de aplicar, -

ya sea medidas económicas o militares, la independencia de ese Estado no se puede decir que haya sido violada.

Generalmente hablando, la subrogación debe ser precedida por un esfuerzo exhaustivo de todas las soluciones locales judiciales o administrativas disponibles para que un Estado pueda actuar en nombre de sus ciudadanos.

Existen dos aspectos de la solución local exhaustiva; el primero es en una situación donde el incumplimiento del extranjero está fuera del alcance judicial del Estado, en donde la solución local se puede iniciar internamente a través de los medios disponibles existentes. El otro aspecto es donde el conflicto se deriva de los incumplimientos gubernamentales a los contratos con un extranjero, en esta situación existe un alto grado de sutileza y delicadeza, donde la solución dependerá ya sea de la validez del contrato o de algunas de las sanciones estipuladas.

¿Habría violación a una obligación internacional si las Cortes nacionales se niegan a cumplir el contrato o invalidan algunas condiciones que variarían la ley que regula al contrato?. Esto se da cuando un extranjero sigue un juicio contra un Estado pero, tratando de reforzarlo las cortes rehúsan tratarlo o seguir adelante.

Este es un principio establecido en donde un extranjero no reclama mayores concesiones o favores a lo que la ley de un Estado pueda hacer por sus ciudadanos. Debido a su voluntad de entrar a un territorio, o sea a un Estado, debe aceptar sus instrucciones tal como son, ya que sus derechos de propiedad o personales ordinariamente no cuentan con la protección o mayores garantías que las preexistentes que ese Estado pueda ofrecer a sus propios ciudadanos. Un ciudadano extranjero al formar parte de un contrato con otro gobierno debe aceptar el riesgo de que el contrato pueda ser invalidado en su totalidad o parcialmente, puesto que el resultado de un juicio es una opinión judicial independiente y es concluida sin ninguna influencia (37).

En este orden de ideas, una violación al contrato por el Estado no se puede considerar violación del Derecho Internacional. En consecuencia, esas demandas deben ser presentadas con otros elementos además de los antecedente o resoluciones anteriores emitidas por los tribunales de ese Estado. La opinión de Mann al respecto, es de que para poder obtener sentencias favorables como lo es invalidar un contrato o que la resolución se ventile de acuerdo a los procedimientos judiciales fuera del territorio nacional, es necesario como única condición que exista independencia y buena fe en el juez que conduzca el juicio.

La práctica normal de Estados Unidos es requerir pruebas de que el extranjero lesionado ha agotado debidamente todas las soluciones locales disponibles y que el otro Estado reclamará que la sentencia se haya apegado a Derecho y que haya agotado sin éxito todas las soluciones administrativas a su alcance. Si no puede comprobarse que no hubo solución legal disponible o de que es claramente inútil agotar cualquier solución disponible, entonces el principio de agotar todas las soluciones disponibles puede ser obsoleto. De otro modo, un Estado tiene el derecho de hacer justicia a su manera antes de que el Estados extranjero pueda actuar en su nombre.

La práctica establecida en Estados Unidos es la de abstenerse de respaldar los derechos de sus ciudadanos a menos que exista una arbitrariedad, falta de buena fe, o algún otro elemento adicional en donde se rompa una parte del contrato y que el rompimiento lesione el Derecho Internacional. En forma parecida el gobierno británico no atiende este tipo de demandas hasta que exista una notoria negación de justicia. La posición suiza y francesa es la de que el Estado, quebrantando su contrato, comete una violación al Derecho Internacional. Se ha dicho que esta situación es el resultado de un error fundamental y que no sería sostenido por los abogados internacionalistas que respetan el carácter del Derecho Internacional Privado (38).

Por lo anterior, el procedimiento de subrogación debe estar enlazado a condiciones y requisitos específicos en caso de rompimiento del contrato o en caso de una nacionalización o de otros actos públicos. Ciertos procedimientos deben ser rigurosamente comprobados antes de que el Estado pueda, con el derecho que le asiste, tomarlo como caso propio y sólo que estas condiciones se hayan cumplido el extranjero es liberado para defenderse y asegurar sus derechos.

### 1.3.- CONFLICTO DE LEYES Y ROMPIMIENTO DEL CONTRATO.

#### 1.3.1.-LUGAR DE CONTRATACION O CONCEPTO DE REALIZACION.

La mayoría de los acuerdos para la explotación y desarrollo de los recursos naturales, principalmente en el campo petrolero hasta los años setenta, fueron efectuados antes de la Segunda Guerra Mundial. Durante este tiempo predominaba la teoría tradicional del conflicto de leyes, donde un contrato era regulado ya sea por el Derecho local de la nación en donde se estaba realizando el contrato, o por la nación donde sería ejecutado.

En ausencia de una elección contractual inequívoca y definitiva de la ley decidida por las partes para ser la ley reguladora, la Corte intentará concordar la preferencia de las partes por el lugar de su asentamiento o de realización después de analizar las circunstancias, ya que permitir a las partes escoger otro lugar que no fuera el de su realización o ejecución, sería concederles derecho de legislar función que no está dentro de las facultades de las partes.

La preferencia para aplicar la ley del lugar de su realización o ejecución está justificada por ser la protección que las partes esperan para el momento de consumar la transacción. La corte o el tribunal de arbitraje estaría, sin autoridad, privando a las partes de sus derechos, si se permitiera elegir o partir de otras leyes que no componen el cuerpo jurídico de la nación, constituyendo una elección arbitraria y sin garantía sustentadas por otras normas que no serían las aplicadas por los defensores del Derecho Internacional (39).

Debido a que el lugar de realización o ejecución es generalmente el mismo o sea, el país receptor, el principio de autonomía les será reconocido a las partes, y para evitar alguna injusticia éstas podrán seleccionar una ley de otro sistema legal que no sea la del Estado receptor; pero, -

si su elección no fuera acertada y definitiva, cualquier intento de presunción, se consideraría una evasión subrepticamente motivada.

El nuevo enfoque para la solución al conflicto de leyes en Estado Unidos, permitió a los principales contratantes tener mayor amplitud para la elección o designación de la ley que los regiría. Aún cuando no se ha establecido la elección de una ley aplicable, la Corte tiene un amplio campo de decisión para analizar los intereses tanto de la ley de varios Estados que tienen contacto con las transacciones y las partes como las normas implicadas para así determinar la ley del Estado elegido y aplicarla con mayor confianza.

Algunas veces se ha comentado que los países receptores están ávidos de conocimiento técnico y destreza al igual que de capital; por ello, deberían regir las relaciones entre las partes los principios generales del Derecho reconocidos por las naciones civilizadas o un tercer régimen legal. El defecto de esta opinión reside en hecho de que mientras que las características de los países receptores fueron consideradas para sustentar este argumento, en realidad sólo lo niegan. El hecho de que una de las partes carezca de los medios económicos y técnicos no significa forzosamente que buscarán otro sistema legal.

Al tener una de las partes todos los medios necesarios, nos hace suponer que ésta cuenta con poder para imponer el sistema jurídico que desee y en caso de fallar, se daría por aceptada la ley del Estado receptor.

### 1.3.2.- EL PROBLEMA JURISDICCIONAL

La Corte cuando únicamente esta interesada en determinar circunstancias y pueda rendir una resolución ejecutable, es necesario influir en la legislación a través del cuerpo legislativo para que establezcan mediante leyes, decretos o reglamentos y reformas a los mismos, las bases para apoyar esa resolución. Sin embargo, existen diferentes factores para cuando las normas y reglamentos sean aplicables a las partes extranjeras. En tal caso, los asuntos y procedimientos jurisdiccionales establecidos en la normas y reglamentos, algunas veces pueden ser descritos por los extranjeros como exorbitantes, o sea, con abuso de jurisdicción.

Será útil examinar algunas de las normas que son criticadas desde distintos puntos del mundo y que absorben la atención de los estudiosos del Derecho Internacional Privado. Un ejemplo de estas normas puede encontrarse en el Art. 14 del



Código Francés, refiriéndose a la nacionalidad como una base para aceptar demandas no relacionadas con el foro si el demandante es un nacional francés o con residencia en Francia. Un nacional francés puede iniciar un juicio en la Corte francesa contra un demandado extranjero residiendo fuera de Francia sobre una disputa allende sus fronteras, mientras que el ciudadano francés sólo puede ser demandado por un extranjero en una Corte francesa sobre una causa de acción externa cuando el ciudadano francés así lo desee. Situación semejante existe en las cortes alemanas y algunas otras cortes europeas (40).

El efecto desastroso de estos estatutos fue examinado por la Convención sobre Jurisdicción y Sanciones de los Juicios en Asuntos Civiles y comerciales realizada en 1966 por la Comunidad Económica Europea. El artículo 26 de esta convención estableció: "que las decisiones tomadas en una contratación estatal serán reconocidas por la otra contratación estatal sin requerir de procedimientos especiales para este propósito. Mientras que el Art. 3, tacha los abusos de jurisdicción, maximiza el gravamen del producto extranjero que de requerirse juicio se haría en su contra. Para equilibrar esto, los artículos 3 y 4 dan al sujeto domiciliado en el país receptor, independientemente de su nacionalidad, el privilegio de demandar y ser demandado bajo el contrato (41).

Esta extravagancia no sólo la practicaron las jurisdicciones del Derecho Civil sino que también es un elemento del sistema del Derecho Común.

La convención de la ONU sobre Reconocimiento y Sanción de Juicios Extranjeros sobre Asuntos Civiles y Comerciales - de 1966, fue un intento por acabar con la extravagante y nociva jurisdicción y por ayudar a armonizar las relaciones entre individuos y naciones. El artículo 10 de esta convención especifica las bases para una jurisdicción válida:

- Asentamiento de la residencia habitual (personas físicas) de la empresa o de la corporación.
- Contacto comercial con el forum cuando se presente una disputa al respecto.
- Localización de la propiedad.
- En caso de agravio, el lugar donde éste sucedió
- Discutir el mérito del caso si dar oportunidad de que pase a jurisdicción de la corte.

Este problemas de extravagancias y excesos continuará - hasta que esta convención obtenga la ratificación de los dos Estados en conflicto por sus sistemas legales (42).

Cuando se da el caso de que un gobierno sea el defensor, el problema jurisdiccional no será una ley como la de que al gobierno se le otorgue inmunidad en un litigio, sino que el problema puede presentarse ya sea en una acción "in rem" o "quasi in rem". El demandante en un procedimiento concerniente al "in rem" o "quasi in rem" se encuentra con muchos obstáculos como la de inmunidad a la soberanía del litigio o del decreto estatal.

Las leyes de inmunidad a la soberanía de un litigio y a los decretos estatales son cuestiones políticas y, por ello, el demandante se encontrará en la necesidad de contar con un foro favorable. El riesgo del demandante crecerá o disminuirá de acuerdo a los comportamientos de la política entre los Estados, en lugar de razón o de sólidos principios legales.

En un intento de encontrar bases más viables para garantizar o rechazar el otorgamiento de adjudicación de un pleito contra una nación extranjera, algunos sistemas legales han creado el recurso de *jure imperii*, o sea, que concede a los Estados inmunidad en relación con sus actos soberanos o de derecho público, pero no en cuanto a sus actos comerciales o de derecho privado, o sea, el recurso de *jure gestionis*(43).

Este acercamiento puede parecer muy bueno, pero el problema de cual sistema legal debiera adoptarse, persiste. Más aún, el tribunal debiera tener el poder para decidir de acuerdo a las normas de su propia ley, no importando si el gobierno actuó en "jure imperii" o "jure gestionis". Por tanto, la clasificación debiera partir de las normas reguladoras de las relaciones entre las partes.

El otro problema a que se enfrenta el demandante es al del tribunal desinteresado. El demandante corre el riesgo de obtener un inquilinato desfavorable en su intento por obtener un crédito de algún gobierno extranjero, o peor aún, puede sufrir la inconformidad de contar con un tribunal desinteresado que apoye la reclamación del demandante por inmunidad soberana.

En Italia, Japón y Arabia Saudita, los litigios fueron sustituidos por la Compañía Petrolera Anglo-Iraní, como respuesta a la nacionalización de la industria petrolera por parte de Irán. Las cortes de Arabia Saudita sostuvieron que Irán no actuó conforme al Derecho Internacional Público, mientras que las cortes de Japón e Italia sostuvieron que Irán actuó de acuerdo a este Derecho con respecto a las medidas de compensación y la nacionalización no podía ser desafiada.

Aún en situaciones donde la inmunidad de la soberanía y el decreto del Estado pueden ser enredados o engañados, - una corte extranjera podrá requerir la exhaustación de soluciones locales como un prerequisite a cualquier concesión - de asistencia.

### 1.3.3. - RECONOCIMIENTO Y FUERZA DEL JUICIO EXTRANJERO.

La ejecución de un juicio extranjero o de una sentencia arbitraria es un esfuerzo inútil y pesado, ya que en la práctica los sistemas legales de la nación son tan diversos que dificultan el encontrar un patrón general. Por ejemplo, las cortes alemanas se inclinan por no ejecutar la sentencia de un juicio extranjero cuando el defensor puede mostrar que una de las siguientes circunstancias están involucradas:

- Ausencia de jurisdicción en el Estado donde se ejecutará.
- Si la ejecución va contra la política pública de Alemania.
- Si la reciprocidad no ha sido establecida.
- El juicio no es definitivo de acuerdo con la ley del Estado donde se originó.

Además las cortes examinarán a fondo el requerimiento procesal si la parte perjudicada es alemana.

Las cortes suizas así como las alemanas, enfatizan los principios de reciprocidad al igual que el de mandato público o la política seguida. El sistema legal francés emplea una práctica única llamada revisión a fondo, con la cual la corte tiene poder discrecional para revisar los méritos de la disputa en relación al hecho y por derecho. Otros requisitos de las cortes francesas son la finalidad y la jurisdicción y como en Suiza y Alemania, la política dada a la luz pública es una base para refutar su ejecución. Las cortes francesas también toman en consideración el principio de reciprocidad, aunque se ha dicho que debe ser parte presente del conflicto de leyes.

En Estados Unidos el principio de reciprocidad fue establecido por el caso *Hilton vs Guyot*, el cual dió a conocer que un juicio extranjero no puede ser reconocido y reforzado si no hay reciprocidad. Este concepto, sin embargo, ha experimentado cambios en las cortes americanas, ya que actualmente, existe la tendencia a reforzarlo. Si el juicio es definitivo y ejecutable en la nación considerada, si hubo bases jurisdiccionales por la corte y si hubo un debido proceso,

el juicio será ejecutado y reconocido. No obstante, se debe recordar que si el enfoque del juicio fuera contrario al mandato público, la corte declinará su ejecución.

En teoría, tanto el sistema legal americano, como el francés, alemán y la mayoría de los otros sistemas legales son compatibles y tienen casi los mismos requisitos. En la práctica decisiones precisas y de criterio están ausentes, no pudiendo hacerse comparaciones entre los enfoques o logros de las cortes de las diversas naciones. Un ejemplo de la falta de certeza es la incompatibilidad que existe con el mandato público, ya que es inverosímil que uno pueda precisar el momento o situación en el que la corte haga válido o no un juicio. No hay rumbos definidos para aplicación y definición del mandato público.

La convención de La Haya de 1966, Reconocimiento y Sanción de Juicios Extranjeros sobre Asuntos Civiles y Comerciales, puso como requisito para reconocer y ejecutar los juicios extranjeros en su artículo 4, señalando como prerrequisito que el juicio debió ser rendido por la corte correspondiente y debe ser definitivo y ejecutable en el Estado de origen. El fracaso de la Convención para resolver los asuntos relacionados con su formulación se debe al hecho de que el artículo 5, faculta a los tribunales de cualquier nación a -

declinar su reconocimiento y ejecución, si el reconocimiento o ejecución de la decisión es manifiestamente incompatible con el mandato público (44). No hay ningún ensayo que nos aproxime a una definición universal del mandato público, sino que fue reservada a la interpretación de las cortes en cada una de las naciones.

#### 1.4.- CLAUSULA OPCIONAL.

##### 1.4.1.- EVASION DE TRIBUNALES LOCALES.

En la primera fase de la evolución del arbitraje las disputas entre las partes derivadas de un tratado, se negociaban bajo la rama diplomática. Por ello, las posibilidades llegar a un arreglo eran muy remotas.

El arbitraje como nos lo explica el maestro César Sepúlveda "es un medio judicial de resolver las contiendas, pero no da un carácter acabado ni completo al sistema internacional", es decir, es un medio auxiliar para la determinación de las reglas de derecho (45).

De aquí que para superar estas imperfecciones se crearán cuerpos de derecho (tribunales) para formalizar que el Estado



sujetara la controversia a este medio de arreglo.

De acuerdo al Derecho consuetudinario, la obligación de recurrir al arbitraje surge del consentimiento de las partes, el cual puede ser expresado en un acuerdo especial de someter a arbitraje una controversia, llamándosele Cláusula Opcional, que el maestro Sepúlveda describe no como una cláusula sino como "una sujestión en cuanto a la manera de empezar una declaración y, además tampoco es opcional", por que al ser adoptada por el Artículo 36(2) del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, se dispone que "los Estados partes en Estatuto pueden declarar en cualquier momento que reconocen como obligatoria, ipso facto y sin convenio especial, respecto a cualquier otro Estado que acepte la misma obligación, la jurisdicción de la Corte en todas las controversias de orden jurídico que versen: a) sobre la interpretación de un tratado; b) sobre cualquier cuestión de Derecho Internacional; c) la existencia de todo hecho que si fuere establecido constituiría una violación de una obligación internacional; y d) la naturaleza o extensión de la reparación que ha de hacerse por el quebrantamiento de una obligación internacional." (46)

La reciprocidad es una característica importante de la cláusula. El artículo 36(3) expresa que puede hacerse una declaración "incondicionalmente o bajo condición de reciprocidad o por determinado tiempo." (47)

Al respecto, Max Sorensen nos dice que para "determinar hasta qué punto un tratado de arbitraje o un tratado con cláusula opcional o compromisoria crea la obligación de arbitrar, depende de los términos del tratado. Puede ser que el tratado disponga el sometimiento de arbitraje de todas o de cierto tipo de controversias, pero requiere que cada sometimiento de be necesariamente ser precedido por un acuerdo especial entre las partes". Además, "la jurisdicción del tribunal se limita a los conflictos que caen dentro del ámbito del tratado que autoriza el arbitraje," y continúa diciendo que "a falta de un acuerdo en contrario, un tribunal arbitral tiene competencia para determinar su propia jurisdicción y, con este fin, para interpretar que rige tal jurisdicción." (48)

Lo anterior significa que si la controversia no se resuelve por decisión de un tribunal local entonces es probable que se resuelva bajo el Derecho Internacional, si no se especifica nada en el compromiso.

Sin embargo, el papel de la Corte Internacional de Justicia en el arreglo de las controversias internacionales se encuentra bastante limitado por los acuerdos de arbitraje, en los cuales se comenzaron a excluir cuestiones consideradas no legales o políticas, además de las que afectaran los intereses vitales, la independencia o el honor de las partes contratantes.

En palabras del maestro Sepúlveda, "la jurisdicción del tribunal es específica y excepcional", ya que sólo le compete "conocer de controversias y situaciones de carácter internacional." Pero el artículo 36(6) del Estatuto de la Corte - "le otorga el poder de determinar su propia jurisdicción en caso de duda." (49)

Por otra parte, la sentencia de la Corte Internacional de Justicia (CIJ) es de problemática y dudosa ejecución. Su cumplimiento está confiado sólo a la buena voluntad de la parte que pierde, ya que la CIJ carece de elementos compulsivos.

La práctica actual en Estados Unidos es considerar válido, irrevocable y ejecutable un contrato de arbitraje efectuado entre un nacional americano y un extranjero, siendo el deber de las cortes limitarse a decidirse por un caso y el de remitir la disputa al arbitraje, mas, las cortes deben ejecutar la sentencia, a menos que hayan encontrado abuso de poder.

Las cortes francesas distinguen entre un acuerdo de arbitraje que no especifica ninguna controversia y el llamado compromiso por el que las partes concluyen sus disputas. El acuerdo general para liquidación no será respetado por las cortes, mientras que el compromiso se llevará a cabo completamente (50).

#### 1.4.2. RECONOCIMIENTO Y EJECUCION DE LA SENTENCIA.

Así como el Decreto Federal de Arbitraje de Estados Unidos contempla que el procedimiento de arbitraje sea instituído en el país, también prohíbe a los tribunales norteamericanos revocar un juicio a excepción de que esté bien fundamentado, por ello, es útil referirse a la segunda declaración del conflicto de leyes para analizar la ejecución de la sentencia en donde vemos que la validez de la cláusula debe depender de la norma reguladora del contrato. En principio, la declaración parece aceptar la autonomía de la parte como teoría de Derecho, así como son factores que deben considerarse.

La ejecución de la sentencia arbitral tiene idénticos - requisitos a los de un juicio extranjero:

- Debe ser ejecutada en el lugar donde fue realizada.
- El tribunal de arbitraje debe tener la jurisdicción
- Debe concederse el proceso conveniente
- La ejecución no debe ser contraria a la mayoría del forum del mandato público y en el forum debe haber jurisdicción sobre el deamndado o sus propiedad.

En el sistema occidental del Derecho Civil el principio de autonomía de la parte es generalmente aceptada y la cláusula de arbitraje es interpretada en base a la ley acordada. -

por las partes. Podemos mencionar en forma general, que los requisitos franceses y alemanes para la ejecución de una sentencia son las mismas que aquellas de la Declaración Segunda, es decir, la finalidad de la sentencia, ejecución en el lugar donde esta fue realizada o impugnada, validez de acuerdo a la ley reguladora del arbitraje y compatibilidad con el mandato público del foro donde la ejecución se realiza.

Desde que casi todas las concesiones petroleras existentes y de otros recursos naturales contienen una cláusula de arbitraje estableciendo que será definitiva y obligatoria, - práctica que siempre ha sido seguida por el inversionista al pie de la letra. Sin embargo, la tendencia es dar a la sentencia un equilibrio con la del juicio extranjero, ya que en tal caso, las palabras definitiva y obligatoria significan que no existe apelación y que no puede haber debate por otro medio - que no sea el de apelación. Estas condiciones se hacen necesarias tanto para la ejecución de la sentencia como para la de un juicio extranjero (51).

En un intento por establecer un compromiso, que sea eficaz, las Naciones Unidas en su Conferencia sobre Arbitraje - del Comercio Internacional de 1958, (52), promulgaron en el - Art. 11 Frac. 1, que cada Estado contratante reconocerá un - acuerdo escrito bajo el cual las partes se encargan de someter

al arbitraje todas o cualquier diferencia que se suscitara entre ellos con respecto a una relación definida y legal, ya sea o no contractual, concerniente a la causa a tratar capaz de establecerse por arbitraje.

El objetivo de la conferencia fue quitar los obstáculos creados por las leyes locales que pudieran hostilizar a las cláusulas de arbitraje. Este proceso también ahorraría considerablemente tiempo y energía, lo que se aprovecharía para determinar si una ley interna da o no validez a una cláusula de arbitraje particular.

El problema con la convención fue el artículo 5, que por especificar numerosas bases para negar la ejecución de la sentencia estableció que la ejecución y el reconocimiento pudieran no ser otorgados si el foro donde se impugnó decide que la problemática del debate no es capaz de resolver las dificultades mediante el arbitrio de su ley o que el reconocimiento y ejecución fueran contrarios al mandato público del foro.

La convención sobre la Resolución de Debates de Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, fue publicada por el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo en 1965 (53). Esta convención fue un paso formidable en la dirección de la cooperación mundial, especialmente por propo-

ner el establecimiento de un centro internacional para la re  
solución y conciliación o arbitraje de las disputas.

## 2.- FACTORES RELACIONADOS CON LA MODIFICACION DE CONTRATOS.

### 2.1.- CAMBIO DE CIRCUNSTANCIAS Y PRESION PARA MODIFICAR.

Como vimos en el capítulo anterior, se dió énfasis a poner a las concesiones petroleras bajo la sombra del Derecho Internacional. Parte de las razones para ello fue la presunción de que el Derecho Interno del país receptor no estaba lo suficientemente desarrollado para ser capaz de solucionar disputas que se suscitaran, debido a lo complejo de las transacciones.

Es razonable suponer que debido a la ignorancia por parte de los países receptores sobre su Derecho Interno, quizás no hayan considerado futuras disputas en sus operaciones. Sin embargo, tienen igual cantidad de información acerca del Derecho Internacional Público y ni siquiera saben si éste es capaz de regular su relación legal con los países con los que han estado operando, sin poder haber supuesto su operación directa (54).

El cambio de circunstancias empezó a tomar forma en el argumento de la OPEP, que inspiró el cambio en conjunto con las normas aceptadas de Occidente. Así pues, considerando -



no sólo el cambio de circunstancias como principio de derecho reconocido por las naciones civilizadas, sino como parte del Derecho interno, hará viable un principio para ambos Derechos tanto el Internacional como el Interno.

En un amplio y reciente estudio, este principio fue discutido desde un punto de vista de Derecho Transnacional, trazando su historia en ambas leyes tanto de los países receptores como en las de aquellos donde las compañías matrices y, ya que estas concesiones han existido por largo tiempo, se puede conceder que ordenada o drásticamente se han presentado cambios.

Este principio, por ende, sería el vehículo legal disponible para reajustar y uniformar la relación de las partes - en forma amigable.

Este principio ha ganado una aceptación considerable en el plano internacional en relación a las obligaciones internacionales entre los Estados interesados. Fue aceptado como una alternativa viable y práctica para la revocación de las obligaciones internacionales de una parte a expensas de otra. (55).

Por otro lado, su libre extensión para alargar el término de la concesión serviría para el propósito de dar equilibrio a las partes con sus responsabilidades y obligaciones.

Por tanto, el principio de cambio de circunstancias daría resultado, si éste se estableciera con límites lógicos de un método, para tener como resultado el de balancear una relación legítima y legal.

## 2.2.- COACCION Y FOMENTAMIENTO DE LAS RELACIONES FIDUCIARIAS.

### 2.2.1.- PRESIONES CONVENCIONALES.

Las concesiones altamente productivas de los Estados del Golfo Pérsico en el Medio Oriente fueron otorgadas bajo peculiares circunstancias, Irak estaba bajo mandato británico y en el curso de garantizar su concesión, Irak reclamó que el acuerdo fue concluído sin su consentimiento o, si lo hubo, fue obtenido por amenaza.

Se ha dicho que la Comisión Fronteriza designada por la Sociedad de Naciones (SDN), para sentar las disputas entre Irak y Turquía sobre la Villa de Mosul, se rehusó a dar su

opinión a favor de Irak antes de que la concesión petrolera se concluyera con la compañía petrolera para formar la Iraq Petroleum Company (IPC).

El gobierno británico que para entonces era el mayor re-  
tenedor de acciones del petróleo británico, tenía el 23.75%  
de la concesión, había informado a Irak de su determinación  
de no ratificar la nueva constitución antes de que la conce-  
sión le fuera otorgada (56).

Esa sospecha está basada en el hecho de que Estados Uni-  
dos encontró que el camino para obtener derechos para sus na-  
cionales era a través de la amenaza con Inglaterra y no a -  
Irak en la concesión. Asimismo, sucedió con Kuwait, que daba  
una concesión con el 50% de participación británica, por ser  
también un protectorado británico. Conociendo la situación -  
de estos protectorados británicos en el área del Golfo, se -  
puede decir que estos países estaban lejos de ser soberanos  
al estar sujetos en diferentes grados y métodos a la autori-  
dad británica (57).

Por otra parte, Irán no estaba bajo control británico de  
jure. Sin embargo, es indudable que tanto en 1932 y en 1951,

la influencia del gobierno británico en el destino de Irán era considerable, y pedir un juicio porque sentían que hubo presión para el otorgamiento de las concesiones podría ser un juicio adelantado o previo, al menos para la extensa y seria investigación que se haría.

La presión o coersión ha sido usada como base para reclamar y anular las consecuencias de un contrato obtenido bajo presión. La Reformulación de Contratos ha definido a la presión o coersión como:

- Cualquier acción errónea de un sujeto que compela en una manifestación de aparente asentimiento por parte de otro a una transacción sin su voluntad.
- Cualquier amenaza de un sujeto mediante palabras o por otros conductos que induzcan a otros sujetos a entrar a una transacción bajo la influencia de tal amenaza, por excluirlo de su libre albedrío y criterio (58).

La Reformulación no consideró un elemento esencial el que la amenaza debía ser acompañada de una aparente habilidad para ejecutar, hasta donde ellos fueran capaces, de inculcar temor al sujeto.

### 2.2.2.- PRESION ECONOMICA.

La presión económica pareció ser reconocida por un amplio ramo de sistemas legales y fue usada como una defensa en contra de una sanción literal del contrato.

La mayoría de las concesiones petroleras del Medio Oriente fueron concluidas con compañías británicas, que fueron ratificadas y algunas de ellas realizadas después del acuerdo del grupo Línea Roja, que fue ratificado por los propietarios de la IPC en 1928, dando con ello pocas esperanzas de que una compañía mayor pudiera negociar una concesión en la región - por su cuenta (Veáse la Lucha por el Petróleo punto 3.1.6). (59).

La única excepción fue Arabia Saudita y no fue en mejores condiciones, ya que uno de sus colaboradores pudo haber presionado para obtener mejores condiciones, pero hizo alianza para trabajar estrechamente con la parte oponente, llevando información de la desesperada situación financiera de Arabia Saudita y de su buena disposición para concluir negociaciones (60).

Un ejemplo de esta presión económica puede ser el caso Post contra Jones, donde se involucraba a un barco en altamar

que necesitaba salvamento. Su capitán acordó vender su carga a otro barco con objeto de que pudiera llevarlos de regreso a su país, pero la Suprema Corte de los Estados Unidos resolvió que no existe transacción, estipulando que no había mercado ni tenía valor mercantil en el momento ni lugar de venta, ya que no había competencia al respecto, la opinión pública manifestó:

"Donde no existe mercado, dinero, competencia, donde una parte tenía absoluto poder y la otra ninguna opción, más que la sumisión, donde el vendedor debe llevarse lo que ofrecen o nada, es una transacción que no tiene características de un contrato válido." (61).

De aquí que esté en pie la cuestión de si una corporación privada puede aplicar coersión o presión económica y forzar a un gobierno a someterse a los términos que la corporación imponga o no. Por ejemplo, en el caso de Estados Unidos contra la Corporación de Acero Bethlehem, quizás apoye esta presunción, ya que se trató de un contrato donde la compañía construiría barcos de guerra a un precio especificado. Este contrato fue negociado entre 1917 y 1918, cuando el gobierno norteamericano necesitó de un gran número de barcos en poco tiempo (62).

El gobierno norteamericano demandó que las circunstancias existentes lo forzaron a aceptar el precio convenido, por lo que su posición y debilidad no debe dar a la compañía una ganancia irrazonable.

La Suprema Corte encontró dos razones que no fueron aceptadas por el gobierno. Una de ellas fue que en Junio de 1917, el Congreso dió al Presidente amplio poder y facilidades para comandar o controlar plantas de embarques , siendo así el gobierno capaz de encargarse de la corporación en cualquier tiempo. La otra razón, fue que las partes debían estar representadas por oficiales inteligentes, bien informados y experimentados, cuyo sólo objeto sería hacer el mejor negocio posible.

De aquí que, la imposición pretendida no pudo ser apoyada ya que el gobierno norteamericano no pudo mostrar substancialmente que Bethlehem forzó al gobierno a aceptar contratos en contra de su voluntad. Sin embargo, la Corte no examinó la posibilidad de la habilidad de la corporación para imponer condiciones que lo confinaran a los hechos del caso. (63)

El juez Frankfurter, un jurista muy distinguido, disintió fuertemente contra sus colegas que admitían robo a la luz del día y explotación de necesidades. Este juez arguía - que el hecho de que el gobierno norteamericano pudiera haber se encargado de la compañía no era una elección aconsejable, estipulando que siempre es en interés de la parte bajo presión elegir el menos dañoso, pero el hecho de que la elección fue realizada del acuerdo al interés propio no se excluye la presión de las circunstancias, a lo que continuó diciendo: " que negar la existencia de la coersión o presión en un contrato gubernamental por referencia irónica a la flaqueza de Estados Unidos contra la de una poderosa corporación privada, es una indulgencia de retórica por no hacer caso del hecho." (64).

Por supuesto que el disentimiento mencionado no representa la opinión de la mayoría en la corte, pero esta corte se negó a aceptar que este argumento tuviera intervención legislativa y el desarrollo de una renegociación. Sin embargo, es un hecho que la presión no fue rechazada por la corte, sólo lo fue en este específico caso.



Por consiguiente, se pudo presumir que de haber carecido el gobierno de una facultad de emergencia y de haber sido - las ganancias mayores del 25%, la corte quizás habría estado a favor del gobierno.

### 2.2.3.- ROMPIMIENTO DE LA RELACION FIDUCIARIA

Hace mucho tiempo que las cortes de justicia reconocieron que donde dos partes tuvieran relaciones especiales una hacia la otra, en donde la confianza era parte, la parte confiada era requerida de tener un alto nivel de conducta.

El alto nivel ético de conducta fue una demanda de equidad en el acto para beneficio del otro sujeto que en el de - uno mismo; por ello, tratando con aquellos a quienes el sujeto debe una obligación, la parte confiada debe revelar completamente todas las circunstancias que pudiera afectar la - transacción y bajo un deber de revelación no impuesta por - otros. (65)

La situación de Arabia Saudita fue diferente a la de sus vecinos, ya que era una nación naciente y su concesionario no fue una corporación británica, pero si tuvo de cualquier forma sus problemas.

El país estaba cercano a una bancarrota y carecía de educación y experiencia técnica, además, el gobierno dependía de un geólogo norteamericano cuyo nombre era Twitchel, para explorar la posibilidad de un desarrollo minero y agrícola, siendo apreciado por el Rey. Twitchel llegó a conocer bien la depresión financiera por la que atravesaba Arabia Saudita y de la determinación del Rey a no negociar con elementos británicos, porque un acuerdo anterior con compañías británicas había sido suficiente para probar que eran poco satisfactorios.

Después de realizar varias investigaciones en la provincia de El-Massa y de esperar hasta que el petróleo fuera descubierta en Bahrein, como previamente lo aconsejó este geólogo, se le dió autorización para buscar un concesionario norteamericano, encontrándolo, pero con posible conflicto de intereses, por lo que regresó a Arabia Saudita ya como miembro de esta corporación, la Standard Oil of California (66).

Esta nueva corporación, la Standard Oil of California, era dueña de la concesión de Bahrein, a través de su subsidiaria la Compañía Petrolera de Bahrein (BAPCO), una corporación canadiense.

La Standard Oil of California había tenido interés en obtener la concesión antes del acercamiento que hizo el geólogo, a quien reconoció como un útil contacto. El interés de esta compañía se remonta a los años de 1930, cuando solicitó permiso para hacer un reconocimiento a la provincia oriental pero le fue denegada. En 1932, insitió en una petición similar en la que se le ofreció la oportunidad de negociar la concesión pero no se hizo nada.

Aparentemente, el geólogo transfirió a la compañía esta información y trabajó con ésta para su beneficio. Arabia Saudita no ha llegado al rompimiento de la relación fiduciaria. A pesar de ello, el geólogo quizás actuó de buena fe, pero - su conducta e íntima relación, más la confianza depositada - en él, pudieron cuestionar razonablemente su legitimidad.

El hecho es que sus relaciones con la concesionaria se desarrollaron satisfactoriamente y de que la APAMCO o Arabian American Company, constituida por la Standard Oil of California, Texaco en un principio (vease Antecedentes de las Principales Concesiones punto 3.2.3), comparada con otras concesionarias en el área del Golfo Pérsico estaba mucho mejor, - que pudo haber influenciado al gobierno árabe saudita para - diferir cualquier demanda de irregularidades desde su comienzo.

Con todo esto y la medida de presión que se aplicó o que pudo haberse aplicado contra otros países, quizás, hubieran sido una razón para pactar aquellas concesiones. (67)

### 2.3.- CONFLICTO ENTRE LA FUNCION GUBERNAMENTAL Y LA OBLIGACION CONTRACTUAL.

En casi todas las concesiones petroleras tradicionales otorgadas por los Estados del Golfo en el Medio Oriente, hubo condiciones predeterminadas idénticas insertadas y afianzadas al otorgamiento gubernamental.

Para ilustrarnos esto, se debe mencionar una situación por medio de la cual el gobierno se tuvo que abstener de imponer, directa o indirectamente, cualquier tipo de impuestos sobre ingresos derivados de las operaciones de las compañías y de que las compañías tendrían el derecho de exportar petróleo e importar equipo libre de cualquier cargo.

Esas condiciones pudieron haber sido aceptadas si hubieran sido limitadas por un tiempo determinado, con objeto de habilitar a las compañías a invertir y explorar hasta que la producción llegara al nivel comercial para que estas compañías obtuvieran una razonable utilidad en sus inversiones.

El resentimiento hacia estas condiciones suscitó expectativa (quizás irreal) de las compañías para estar libres de cualquier tipo de modificación en las concesiones por un período de 60 a 75 años, que se especificaban en el instrumento original.

El quid pro quo dado en ese tiempo fué de una cantidad de 4 chelines de oro por tonelada. Otra condición que se añadió fue que durante la vida de las concesiones, cualquier modificación que se le hiciera sería a través de un acuerdo entre las partes, poniendo aquellas condiciones junto con las nuevas, por lo que es creíble que tuvieron resentimiento y violaran las concesiones (69).

De haber tomado los términos literalmente, como la prohibición de hacer cualquier cambio, y de haber rechazado las compañías aceptar la implantación de la fórmula de a igual -

ganancia igual participación, se habría producido un desastre en las empresas petroleras, pero lo que realmente se esperaba que los países productores de petróleo hicieran era refrenar cualquier modificación a través de su legislación a sus cargos contractuales, a pesar de que pudieran violar sus funciones públicas por actuar en pro del bienestar general de su pueblo.

Si hacemos comparaciones, notaremos que aquellas concesiones fueron otorgadas entre 1931 y 1938, y que durante ese período al gobierno norteamericano se le prohibió, por la - cláusula de procedimientos de la constitución federal, intervenir indebidamente en la libertad de empresa, aunque muchos pensaran que esa interferencia era necesaria para el bienestar general. (70).

Sorprendentemente, este mismo sistema jurídico de la constitución fue consecuentemente interpretada para otorgar casi sin límite facultades para interferir en cualquier actividad económica y social dentro del territorio de los Estados Unidos.

Las concesiones tradicionales del petróleo contenían obligaciones contractuales para que los gobiernos receptores no realizaran ciertas actividades gubernamentales como la de imponerles impuestos por ingresos, por cargos aduanales sin el consentimiento de los concesionarios y ya que se presumió que la ley de incorporación pudo haber sido elegida por las compañías, será de gran ayuda tener precedentes de los sistemas que han servido de guía.

En Estados Unidos, el caso del Hospital Pensilvania contra la Ciudad de Filadelfia (71), ha reiterado la norma de que:

Los Estados no pueden, en virtud de las cláusulas contractuales, despojarse del derecho de ejercer o desplegar su autoridad en asuntos que por su propia naturaleza le conciernen, porque restringir sus funciones mediante contrato, sería renunciar a la facultad de legislar para la preservación de la sociedad o para asegurar la realización de los deberes esenciales del gobierno.

En este caso, el demandante es una institución benéfica organizada en 1841, la cual se estableció en un terreno de la ciudad de Filadelfia para el cuidado de enfermos mentales.

En 1854, un Comité de gerentes del hospital se remitieron al gobierno por su temor de que al abrir calles, pasillos o caminos por sus terrenos, se podría afectar el desarrollo de su trabajo. Esto resultó en la formulación de una ley especialmente prohibiendo la apertura de cualquier calle o pasillos a través de sus terrenos sin el consentimiento de las autoridades del hospital. (72)

El acta fue condicionada una vez que el hospital hizo ciertos pagos y cumplió con los requisitos que se le impusieron para designarles una calle o calles públicas, cosa que fue aceptada por el hospital.

En 1913, la ciudad de Filadelfia inició los pasos preliminares necesarios para la apertura de una calle a través de los terrenos del hospital, pero el hospital objetó esto, demandando que se violaba el contrato y el acta de 1854. Sin embargo, el derecho de la ciudad fue sostenido por la corte y afirmado por la Suprema Corte del Estado y la Suprema Corte de Estados Unidos (73).



El precedente británico que restringió al gobierno para contratar su función pública fue establecido en el caso de - Rederiaktiebolaget Amphitrite contra el Rey, que declaró la norma de que el gobierno no puede por contrato estorbar o - embarazar su libertad de acción en asuntos donde se involucre el bienestar del país. Este caso fue el de que una Compañía Sueca de Barcos de Vapor, propietaria de un barco llamado - Amphitrite trató de venderlo al Reino Unido en 1918 (74).

Durante el bloqueo alemán de los puertos británicos el gobierno inglés hizo arreglos con países neutrales, implantando una política llamada "ship for ship policy", que significa que barcos neutrales en puertos británicos debían permitirse salir sólo si éstos fueran reemplazados por otros con el mismo tonelaje.

La compañía tenía dos barcos detenidos en estos puertos y para evitar futuras detenciones escribieron a la Delegación Británica en Estocolmo, notificándoles su intención de vender el Amphitrite entre Suecia e Inglaterra, si se le daba la garantía de que al barco se le permitiera libre paso sin ser - detenido.

El gobierno británico dió la requerida promesa, con la condición de que el 60% de la carga del barco sería de mercancía. Este barco viajó a Inglaterra por primera vez, dándosele la promesa de que su segundo viaje sería de la misma manera, pero sus propietarios recibieron información de parte de las autoridades británicas, mientras el barco seguía ahí, de que no se le otorgaría libre paso. Sin embargo, la corte encontró que hubo una promesa definitiva y consideración abundante de que la promesa pudo haber sido dada con la más alta autoridad.

No obstante, el juez estipuló que "lo anterior no es - competencia del gobierno, ya que no debe comprometer su próxima acción ejecutiva que necesariamente debe ser determinada por las necesidades de la comunidad cuando se presenta el problema." Además, " no puede estorbar o embarazar su libertad de acción en asuntos que afecten el bienestar del Estado." (75)

Sin embargo, el juez aceptó la noción de que un contrato comercial pueda ser obligatorio, pero no elaboró o sugirió - algún criterio para ese tipo de transacciones, pues debido a la incertidumbre de lo que se pedía o era la garantía comercial, se sugirió que el bienestar o interés nacional del Estado fuera, aparentemente, el criterio que sobresaliera, --

ya que por el tamaño de la transacción comercial se pudiera afectar tanto el bienestar del Estado como al acuerdo.

Por esta razón, se sugirió que su alcance y aplicación debía ser limitado, sólo para aquellos acuerdos que tuvieran serios conflictos con las funciones esenciales de la autoridad contratante.

Las normas antes mencionadas, indican que un conflicto entre un contrato aceptado por un gobierno y la función y facultad conferidas en él, serán a favor del interés nacional, que si es de suficiente magnitud debe prevalecer, devolviendo la garantía por inoperante. Mas quedan dos problemas por resolver, el primero sería ver en que momento se considerará a las obligaciones fuera de ejecución, y el segundo sería ver si el contrato es o no ejecutable en su totalidad o en parte.

El primer punto plantea la presunción de algunos estudiosos del Derecho, de que el contrato no sería ejecutable en el momento de su contratación.

Por lo que se refiere al segundo punto, se inclina por declarar inoperante la parte conflictiva con el poder público no afectando así otros aspectos del acuerdo.

### 3.- CONCESIONES PETROLERAS EN EL MEDIO ORIENTE.

#### 3.1.- MARCO HISTORICO DE LA PENINSULA ARABIGA.

##### 3.1.1.- CARACTERISTICAS SOCIOPOLITICAS.

La península arábiga o Arabia, conocida así por los no árabes, es un trapezoide donde se encuentra de sur a noreste la República del Yémen y la República Popular del Yémen Meridional, el sultanato de Omán y la Unión de Emiratos que anteriormente constituían los 7 Estados de la Tregua, el emirato de Kuwait y los territorios de los jeques de Bahrain y Qatar,

Son tan escasas las precipitaciones pluviales en la península que los ganados consumen rápidamente los pastos y dado que los pueblos de esta península se dedicaban principalmente al pastoreo, se veían obligados al nomadismo en busca de pastizales.

En cambio, las comunidades estables vivían en aldeas - construídas cerca de manantiales o pozos, dedicados a la agricultura, sobretodo en sus huertas de palmeras de dátiles; en la Arabia Central y a lo largo de la costa.

Era tradicional en los beduinos o árabes alternar con el pastoreo incursiones a las comunidades, además se practicaba el comercio, navegaban y comerciaban tanto a través del Mar Rojo y el Golfo Pérsico como cruzando el desierto con sus caravanas en su camino a La Meca (76).

Históricamente la península tuvo una economía autosuficiente, pero existía un sector comercial que influyó en la condición social en general. Los nómadas que se dedicaban al pastoreo, principalmente en la región del norte, como los sedentarios en la región del sur, practicaban el comercio de sus artículos, desarrollando así tres clases de comercio (77):

La primera fue mediante el intercambio intrapeninsular entre los diferentes sectores económicos; los nómadas comerciaban con productos derivados de su ganado (leche, pieles, etc.) a cambio de los productos de las cosechas de las regiones campesinas y por productos de las pequeñas comunidades artesanales. Los pescadores intercambiaban su pesca por productos de otros sectores comunitarios.

La segunda forma fue el comercio exterior, el cual consistía en el intercambio de los productos de la península por artículos importados como el oro y productos manufacturados.

La tercera forma de intercambio fue el comercio entre los puertos establecido entre la India, China y Africa, a través del sureste y suroeste y por el Mediterráneo y Mesopotamia, por lo que respecta al norte del país.

Lo inevitable de este intercambio fue que las condiciones de trabajo y de vida de las poblaciones estuvieron en función del desarrollo de la economía colonial mercantil de los puertos de la ruta, es decir que "si había crecimiento en Egipto significaba expansión en Aden; si había crisis en Mesopotamia declinaba Muscate y otras zonas del Golfo". Por esto, "la dependencia de estos Estados a los del norte fue grande y más duradera que cualquier relación política." (78)

Acerca de su organización social se puede decir que era tribal, caracterizada por su unión en las distintas actividades políticas, económicas y militares. Esta estructura bastante rígida no se perpetúa sin sacudidas y no se ve debilitada, a pesar de su contacto con otros países más desarrollados.

Esta sociedad tribal estaba basada en una división rigurosa de clases dominada por el patriarcado, ya que sus ancestros descendían de la misma rama familiar.

El patriarca también llamado sheik tenía el poder en sus manos, teniendo como principales deberes los de mantener la paz entre la tribu, "dirigir las negociaciones o tratos con extraños, ya estuvieran en guerra o en la paz". Solamente se podía aspirar a la posición del sheik si formaban parte de la familia, pudiendo ser hereditario de padre a hijo (79).

Debido a la organización de la tribu, no había excedentes en la producción, creando con ello una economía de subsistencia. Por ello, el sheik no podía adquirir más riquezas que sus hermanos de tribu. Sin embargo, los hombres de las familias influyentes de la tribu, que eran la minoría, eran los únicos que podían ocupar el puesto del sheik y contar con la facultad de arbitrar y el manejo de la administración de la economía. Esto sucedía principalmente, "en las comunidades de comerciantes y sedentarios donde la fuerza de trabajo estaba más articulada" (80).

Desde el punto de vista de las relaciones de producción, la estructura económica se caracterizó por un sector agrícola de pequeños propietarios de producción individual, siendo la forma más común la de cosechas compartidas. Las prácticas no capitalistas son frecuentes entre los propietarios de las tierras, los latifundistas, que podían ser los sheiks o comerciantes.

Estas tierras "eran trabajadas comunmente por terceras personas que a cambio recibían un porcentaje de la cosecha", de igual forma trabajaban los pescadores en los Estados de la costa (81).

Aún cuando estas relaciones de producción no son de explotación en sentido estricto, existe un intercambio desigual, debido a que las relaciones intertribales se regían "por alianzas y feudo" que provocaban una transferencia de valor.

Debido al feudalismo la sociedad peninsular se caracterizó por una gran miseria y la incapacidad de su desarrollo, - el capitalismo como fuerza progresiva debilitó este sistema, ya que introdujo algunas mejoras; a pesar de que "sustituyó una forma de opresión por otra, proveyó de medios a Arabia para que desarrollara una sociedad independiente y rompiera con aquellas estructuras que detenían su progreso" (82).

### 3.1.2.- EL ISLAMISMO COMO PODER DE UNION.

El surgimiento del Islam se debió al flujo de tribus inmigrantes del sur, por el crecimiento de las clases sociales en La Meca y Medina, que eran ciudades sin ninguna comunidad



agrícola, pero eran la ruta del comercio. Además, otro de los factores que también influyó en el Islam fue el conflicto ideológico entre judíos, cristianos y árabes paganos en los Estados comerciantes (83).

Con el islamismo se propagó la idea más importante de la unidad en un sólo poder, Dios, el fervor de esta nueva idea aunque religiosa unió a los árabes, impulsándolos a conquistar el mundo (84).

A los 25 años de la muerte de Mahoma (632 D.C.), con sus sucesores Abu-Beker, Omar, Otmán y Alí, quienes recibieron el nombre de califas, el Islam había conquistado Persia, la mayor parte de Armenia, Siria, Irak y el Norte de Egipto.

Durante el período de Otmán y de Alí se fue debilitando el poderío de los Califas por la disputa del trono entre otros nobles árabes que originaron las sectas sunnitas (seguidores del Islam tradicional y de los 4 Califas) y shi'itas (partidarios de Alí y su descendencia como únicos califas legales). - (85)

Alí y su familia son asesinados y el imperio islámico es dirigido por la dinastía de los Omeyas (661-679) de la secta sunnita, quienes con su poderío logran dominar Mesopotamia,

Turquestán, Asia Menor, Afganistán y parte de la India y por el Oeste se habían extendido a través de todo el Africa del Norte hasta invadir España.

En realidad, las antiguas civilizaciones existentes en esos países estaban en decadencia en todas partes (Persia, - Egipto, Cártago, Roma y Bizancio) y su esplendor había desaparecido. El Islam fue un mensaje de júbilo y esperanza para sus pobladores (86).

Al principio, el centro político de los Omeyas estaba en Kufa, pero cuando su ejército penetró en Europa y Asia, trasladaron su capital a Damasco en Siria, se centralizó el poder dándosele mayor importancia al factor político y económico - que al religioso e hizo el califato hereditario en su familia. Pero, los abasidas, descendientes de Mahoma, que se oponían a la centralización del poder y deseaban la organización preislámica, tomaron las armas y asesinaron al rey de los Omeyas y Abul-Abbas de la secta de los shi'itas ocupó el poder (750 DC), trasladando la capital a Bagdad en Mesopotamia.

Durante el imperio de Harun-Al-Rashid, que era vasto y rico, los abasidas no pudieron mantener la cohesión del imperio, debido a la penetración de mercenarios turcos en el ejército por una parte, y por la otra, que un sin número de dinas

tías logra imponerse en diversas zonas del imperio abasida, causando su decadencia (87).

Los turcos selyúcidas habían conquistado a Armenia y penetraron en el Asia Menor y convertidos a la religión mahomana, ayudaron a los abasidas a defenderse del ataque de los mongoles. Bajo el dominio de los seyúlcidas, los abasidas conservaron su autoridad durante algún tiempo, "el Califa nombra Sultán al jefe de los selyúcidas" quien "gobernaba realmente y cuando se casa con la hija del Califa": la dualidad del poder secular y espiritual se unifica, "de esta forma se inicia la dominación turca sobre el Imperio Islámico." (88)

Otomán al frente de una horda de turcomanos venidos del Korasán, derribó a los selyúcidas y fundó la dinastía de los otomanos (1294). Con las invasiones de los otomanos se acrecentó el poderío turco en varias zonas de Europa, Asia y África, que finalmente fija como sede del Imperio Otomano en Constantinopla (1453).

Durante el dominio otomano, el Islam logra adentrarse en Europa que además, también obtiene ventajas económicas, "ya que los turcos se negaban a tener trato con infieles." - A partir de la derrota de Lepanto (1571) principia la decadencia del Imperio Otomano y "su retroceso dentro de sus domi-

nios europeos" hasta quedar reducido a Constantinopla y sus alrededores con el tratado de paz de 1920. (89).

### 3.1.3.- PENETRACION EUROPEA.

El Medio oriente estuvo basado sobre modelos precapitalistas de producción a través de los diferentes imperios que surgieron en la zona.

La penetración europea en la península arábiga se desarrolló en cuatro fases de intensidad. La primera fase fue de 1500 a 1800, la península estuvo al margen de los intereses de estrategia económica del capitalismo, no teniendo mayores razones para cambiar la estructura árabe. Hasta 1800, Gran Bretaña estableció su control sobre una vasta zona de los territorios de la costa que comenzaba en Aden y terminaba en Muscate. Para 1870, ya dominaba dos terceras partes de la costa de la península.

La razón británica para dominar la península fue el deseo de proteger a la India y dictar una política de retraso socioeconómico en la península, "debido a que Arabia fue su colchón y era preciso que Gran Bretaña mantuviera su control

sobre esta región" (90).

Asimismo, durante este siglo XIX se presentó una lucha entre los poderes imperialistas para conservar su influencia en la península, que en este tiempo estaba presionada o gobernada por el Imperio Otomano. Es hasta la Primera Guerra Mundial que esta rivalidad fue clarificada, terminando con el Imperio Otomano y Francia e Inglaterra quedan solas para dividirse las tierras conquistadas. El nuevo imperialismo de Estados Unidos no obtuvo territorios pero sí utilizó los cambios posteriores a esta guerra para entrar al Medio Oriente y ganar territorio petrolero (91).

Al terminar la guerra, lo que se ha llamado el próximo oriente se encontraba dividido en dos zonas de influencia conforme a los acuerdos Sykes-Picot. La Sociedad de Naciones (SDN) pone bajo mandato francés a los Estados de Levante de los que Francia ha expulsado al emir Faisal y bajo mandato británico a Palestina, Transjordania y Mesopotamia; se conserva sólo la relativa independencia de Arabia. Por tanto, el Medio Oriente se encuentra de la siguiente forma:

Hay cinco Estados oficialmente independientes que son - Turquía, Irán, Afganistán, Arabia Saudita y Yémen, pero sometidos a protectorados indirectos y sin vida autónoma.

Todo el resto depende de una potencia europea, es decir, de Francia: Levante, Africa del Norte y Africa negra musulmana; de Gran Bretaña: Egipto, Palestina, Transjordania, Irak, principados de la Costa Arábiga, India y Malasia; de Holanda: Indonesia; de Italia: Libia, Eritrea, Somalia; de España: Norte de Marruecos e Ifni; y de Rusia: Turquestán. (92)

En la tercera fase de la penetración europea que comenzó después de 1945, la explotación de la industria petrolera se expandió en el Golfo Pérsico y en el puerto de Aden, haciendo que las relaciones socioeconómicas y la estructura política de la época fueran modificadas, causando así un mayor impacto en la península.

Para los años setenta, la cuarta fase había comenzado, manifestándose con la transformación de la industria petrolera y de la estructura económica y política de la península, donde las clases gobernantes ya enriquecidas y con mayor fuerza política, habían adquirido mayor control económico y político dentro del sistema capitalista que ahora regulaba a la península (93).

No sería justo afirmar que el imperialismo creó o mantuvo la división de las sociedades de los países del Medio Oriente, pero sí contribuyó en la intensificación de las di-

ferencias existentes para proteger sus intereses en esta zona (94).

#### 3.1.4.- DOMINACION BRITANICA EN EL PETROLEO

En vísperas de la guerra de 1914 y después de la apertura del Canal de Suez, Gran Bretaña dominaba Gibraltar y Suez una gran vía marítima mundial que mediante su base naval de Malta, vigilaba el paso por el Estrecho de Sicilia y había conseguido cerrar el paso a los estrechos otomanos, a pesar de la presión rusa, sin que los países ribereños del mediterráneo intentaran derribar esta preponderancia inglesa (95).

La importancia del petróleo como rival del carbón crecía representando un elemento de hegemonía económica y marítima, por lo que Inglaterra que mantenía en todas las rutas del mar su deseo de conservar la supremacía, tenía que esforzarse por conseguir su intervención en las mayores cantidades posibles de petróleo; ya que las islas británicas carecían de él en absoluto (96).

Como la guerra de 1914-1918, entregó a la ocupación británica todo el cercano oriente y su petróleo, su control se concentraba sobretudo en 10 Estados de la costa de la penín-

sula que fueron: Kuwait, Bahrain, Qatar y 7 entidades más del sur del Golfo Pérsico denominados los Estados de la Tregua.

Al mismo tiempo su influencia se extendió particularmente en las áreas del sur del Golfo Pérsico sobre Irán; a Irak a quien dominaba desde la Primera Guerra Mundial hasta 1958; y al interior de Arabia donde su poder era fuerte hasta que fue desplazado por el imperialismo norteamericano en 1930. (97).

La forma de colonialismo que prevaleció fue de prevención y exclusión de las fuerzas rivales sobre los derechos soberanos de la península, generalmente Gran Bretaña no intervenía en asuntos internos de ésta, pero su política cambió en el desarrollo de la industria petrolera.

Después de la Primera Guerra Mundial su papel consistía en mantener la paz de estos Estados, limitando el comercio de esclavos y manteniéndolos alejados a sus potencias rivales como eran la URSS, Francia, Alemania y Turquía (98).

En 1920, Gran Bretaña adquiere control sobre Irak, con el ideal de garantizarse una hegemonía indiscutible en todo Medio Oriente, se presenta como protectora del movimiento nacional árabe, instalando a Faisal como Rey de los hachemitas.



Así tenemos que en la Conferencia de San Remo de ese mismo año, franceses e ingleses acuerdan dejar el mandato de administrar a Siria por Francia y a Inglaterra el de Mesopotamia y Palestina, es decir, sobre las vías terrestres y fluviales de Irak y sobre los yacimientos petrolíferos de Mosul (99).

Desde entonces, los gobernantes de estos protectorados fueron presionados a firmar acuerdos con Gran Bretaña para no dar concesiones petroleras a extranjeros que no fueran los británicos o sin su consentimiento.

Los británicos dominaban, asimismo, la vida política de éstos y donde no había representante oficiales, los consejeros no oficiales adquirieron gran importancia para que los ingleses se aseguraran el dominio de la ruta Irak-Mediterráneo y del oleoducto que conduce a la costa del petróleo de Mosul (100).

Faisal obtiene de Gran Bretaña en 1930, el reconocimiento de su independencia y ésta la autorización a utilizar todos los medios de transportes y aeródromos del Irak (101).

"El mito de "no interferencia" de los británicos nunca engañó al pueblo de la península, ya que la presencia británica por sí misma fué una obvia interferencia." (102)

### 3.1.5.- SURGIMIENTO DE ARABIA SAUDITA.

Con las predicciones de un noble árabe Mohamed Ibn Wahab toma fuerza Arabia, propagando un islamismo riguroso y severo mediante el uso de las armas. Su hijo Ibn Saud y su nieto Abdul Aziz continuaron las luchas contra los turcos y ocuparon La Meca en 1802 y Medina en 1804, Pero en 1818, Turquía logró poner fin a la aventura (103).

Sin embargo, en 1902 un nuevo ataque saudita comenzó; - Ibn Saud tomó Riyad, así como dos provincias del este de Arabia. Durante la Primera Guerra Mundial, Gran Bretaña les dio un subsidio de 5,000 libras esterlinas, con objeto de que no atacaran el Oeste de Arabia (104).

En el Oeste los británicos habían formado una alianza - con Hussein quien gobernaba Hedjaz, y había formado parte del Imperio Otomano, estaba deseoso de quitar al gobierno turco y nombrarse rey de la zona árabe perteneciente a este imperio. Pero a pesar de que Hussein y sus hijos estaban en posibilidades de obtener ciertas regiones del Imperio (Irán, Jordania y Siria), perdieron su posición en la misma Arabia.

Esto sucedió cuando la guerra terminó y la protección británica declinó, los sauditas atacaron de nuevo y para 1925 "conquistaron las provincias de Asir y Hedjaz y mandaron al exilio a los hachemitas. En 1926, Ibn Saud se coronó rey de Hedjaz y en 1932 anunció que todo el territorio se había unido bajo el nombre de Arabia Saudita." (105)

El Estado fue fundado con una atrasada ideología: unidad de religión y lealtad a una familia, haciendo que Arabia Saudita fuera el único país que perteneciera a una sólo dinastía. Las divisiones de tribu no fueron abolidas, el poder se encontraba en manos de la familia Saudita y su régimen estaba en un inestable anacronismo, requiriendo por ello, ayuda del exterior para sobrevivir. El petróleo y el imperialismo norteamericano cumplieron con esta función (106).

### 3.1.6.- LA LUCHA POR EL PETROLEO

Cuando la Primera Guerra Mundial realineó los poderes capitalistas en el Medio Oriente, la industria petrolera creó conflictos a nivel interimperialista. Turquía y Alemania perdieron su parte de la explotación de petróleo que realizaban a través de la Turkish Petroleum Company (TPC) y que quedó

disponible, entrando en escena Estados Unidos que sólo busca ba parte del petróleo del Medio Oriente, no deseando tener - ningún mandato político y Francia más interesada por los aspectos políticos que económicos pidió una parte de lo que - perdió Alemania (107).

De este realineamiento de poderes en la TPC, se constituyó el consorcio Iraq Petroleum Company (IPC), quedando sus acciones divididas de la siguiente forma: representando a - Gran Bretaña, la British Petroleum (BP) y la Shell con el - 23.75%; al Estado Francés, la Compaigne Française des Pétroles (CFP) con 23.75%; otra parte de 23.75% a la Standard Oil of New Jersey compartida con la Socony-Mobil; y el 5% restante a Gulbenkian quien ayudó a negociar el acuerdo de 1912 con Turquía (108).

Gran Bretaña comprendió que no podía conservar para ella sola el petróleo del Medio Oriente, y que tendría que dar parte a Francia y a los Estados Unidos; sin embargo, tenía en su poder las riquezas petrolíferas del Irán que había obtenido en la primera concesión de yacimientos petrolíferos al norte del Golfo Pérsico (1901-1909), formando la Anglo Persian Oil Company (APOC), constituida por almirantazgo británico y la Royal Deutch Shell, que posteriormente fue llamada como Anglo Iranian y finalmente British Petroleum Company (BP). (109)

Aunque Inglaterra se vio obligada a renunciar al protectorado que de hecho ejercía en Persia, continuó disponiendo del petróleo, al ser liberada y conseguida su independencia por Reza Sha Pahlevi en 1921.

Después del golpe de Estado que dio Pahlevi, la Anglo-Persian, convertida en Anglo-Iranian Oil Company, cedió el 20% de sus beneficios al Estado de Irán, pero Inglaterra se quedaba con la explotación del petróleo, construyendo un oleoducto en dirección al Golfo Pérsico y montando en Abadán una refinería que llegó a ser la mayor del mundo. (110).

Con el compromiso realizado en Irak, las potencias imperialistas dominantes, firmaron un acuerdo que les daría o sería el instrumento para saquear la producción mundial del petróleo, resultando de aquí el llamado Acuerdo de la Línea Roja.

Este acuerdo se concluyó con la finalidad de reducir la competencia en la región. La CFP presentó un mapa del Medio Oriente en Octubre de 1927, señalando con una Línea Roja el antiguo Imperio Otomano, donde se negociaba la participación de los accionistas y por el cual se comprometían a intervenir sólo en la zona circundada. Esta Línea Roja incluía toda la península arábiga, con excepción de Kuwait, Irak, Siria, Jor-

dania y Turquía (111).

En los años treinta, el capitalismo norteamericano consiguió en el Golfo Pérsico una posición rival a la inglesa, ya que en 1931, el Departamento de los Estados Unidos de Norteamérica presionó a los británicos para que las compañías norteamericanas Standard Oil of California (SOCAL) y Texaco tuvieran el derecho de sondaje en Bahrain, fundándose Bahrain Petroleum Company (BAPCO), con un 50% de interés cada una de ellas. La producción comercial del petróleo comenzó en 1934.

Del mismo modo, en Kuwait como en Bahrain los intereses norteamericanos eran opuestos a los británicos, por lo que tanto la Gulf como BP intervinieron en el consorcio Kuwait Oil Company (KOC) con un 50% de interés, firmando un acuerdo en 1934 con Kuwait para la explotación del petróleo que se descubrió en cantidades comercializables hasta 1938. Pero hasta 1946, después de la Segunda Guerra Mundial, comenzó su explotación (112).

Ibn Saud, el monarca de Arabia Saudita otorgó una concesión a la Standard Oil of California (SOCAL) en 1933, que hasta 1938 fue descubierto en cantidades comercializables el petróleo. La producción del petróleo comenzó un año después y la concesión pasó a manos del consorcio que formarían la SOCAL

Standard Oil of New Jersey y la Texaco con el 30% de participación y el 10% restante lo obtuvo Mobil Oil, con esto quedó formada la ARAMCO, Arabian American Oil Company (113).

Así las finanzas americanas, que antes de la guerra de 1914 era desconocida en esta zona, se instalaban en el Medio Oriente casi en la misma proporción que la inglesa (114).

La Segunda Guerra Mundial ejerce una influencia decisiva en la evolución de la comunidad árabe se ve beneficiado - el desarrollo de su vida económica, ya que las tropas aliadas realizaban compras de productos alimenticios y de pieles así como construían carreteras (115).

Además uno de los factores más importantes de la transformación del Medio Oriente durante este período de guerras fue la producción de petróleo en Irak, Arabia Saudita y en los sultanatos del Golfo Pérsico. Lo que explica la permanente intervención de Inglaterra y Estados Unidos en esta región, no sólo por su valor estratégico, sino también por su carácter de reserva mundial de petróleo.

Estas nuevas actividades han beneficiado tanto a comerciantes y funcionarios como han proporcionado ocupación a miles de personas. Sin embargo, es en este período en que se -

desarrolla el movimiento de emancipación, en relación con la dominación directa o indirecta de los europeos.

Los nacionalistas árabes buscan la cohesión, consiguiendo establecer el principio de la unión y formación de la Liga Árabe con la finalidad de organizar la cooperación económica aduanera y monetaria y coordinar sus programas políticos sin perjudicar a los integrantes de la Liga o de la política de la misma Liga Árabe (116).

### 3.2.- ANTECEDENTES DE LAS PRINCIPALES CONCESIONES.

#### 3.2.1.- EL CONSORCIO IRANI.

La historia de las concesiones petroleras en los 4 países de mayor producción petrolera del Medio Oriente (Irán, Irak, Kuwait y Arabia Saudita), comienza en 1872 cuando al Barón Julio de Reuter, un ciudadano inglés se le otorgó concesión exclusiva para explotar los recursos mineros de Irán, entonces Persia. Esta concesión de cualquier modo, no se llegó a cabo y la primera concesión que en realidad llegó a ope



rar fue otorgada en 1901 a otro ciudadano inglés, William - Knox D'Arcy, para explotar los recursos petroleros de Irán (117), por un período de 60 años, cubriendo un área de 500,000 millas cuadradas ó las 5 sextas partes del Imperio Persa (118).

La Primera Guerra Mundial abrió la posibilidad de que las fuerzas armadas de los imperialistas ocuparan directamente al país. Sin embargo, el norte de Irán se caracterizaba - por su anti-imperialismo, prevaleciendo una situación revolucionaria, siendo Gilan el centro de estas actividades anti-imperialistas, donde, una vez que los rusos se retiraron de Irán debido a la Revolución Bolchevique, los nacionalistas y comunistas establecieron un régimen autónomo.

Empero, la República de Gilan estaba debilitada, ya que había división entre nacionalistas y comunistas. Además, las condiciones sociales eran diferentes al resto de Irán, porque en el sur del país no existían movimientos revolucionarios.

En Febrero de 1921, Reza Khan dio un golpe de Estado y con ello centralizó en Teherán la organización del país. Los rusos fueron expulsados como respuesta del retiro de la fuerza armada de la Gran Bretaña del sur de Irán y con un ejército renovado ataca Gilan, terminando, Reza Khan, con la primera república socialista (119).

Reza Khan adoptó una forma de gobierno centralizado apoyado en el ejército, con características antiimperialistas y opuesto al interés de Gran Bretaña para que Irán formara parte de un protectorado, entabló relaciones con la Unión Soviética, contrató consejeros extranjeros para entrenar a su ejército y modernizaran al país. En 1925 se coronó Shá y adoptó el nombre de la antigua lengua persa Pahlevi. Asimismo, implantó los principios de un sistema educacional y médico, así como la construcción del ferrocarril (120).

En 1933 consiguió llegar a un acuerdo más favorable con la Anglo-Iranian Oil Company, que explotaba una concesión petrolera por un período de 160 años, cubriendo un área de 100,000 millas cuadradas, cuyos intereses estaban divididos de la siguiente forma: el 50% pertenecía al gobierno británico, el 22% a Burmah Oil Company (Shell-gobierno británico) y el 22% restante pertenecía a varios contratistas individuales (121).

En 1941, Gran Bretaña y la URSS unieron sus fuerzas militares y ocuparon Irán, con objeto de mantener abierta la ruta de los aliados y excluir a los alemanes del área. Reza Khan se vio obligado a abdicar y a exiliarse en la isla Mauricio, muriendo más tarde en Sudafrica (122). Su hijo Mohamed Reza Pahlevi sucedió en el trono, "firmándose posteriormente en 1942, el Tratado Tripartita de Alianza entre Irán, Gran Bretaña

y URSS, en el cual quedó señalado el respeto a la integridad - territorial, soberanía e independencia política de Irán"(123)

La Segunda Guerra Mundial provocó levantamientos políticos en todo el mundo. "El mayor temor del Shá Reza Pahlevi fueron los movimientos nacionalistas encabezados por Mohamed Mossadegh, quien pedía la nacionalización de la industria petrolera, ya que habían notado que entre 1915 y 1950," la AIOC había recibido una ganancia mayor a la que recibía el gobierno iraní. (124)

Mossadegh contaba con gran popularidad entre las masas por su ejemplar nacionalismo, logrando con ello que en 1951 fuera nombrado Primer Ministro e inmediatamente se aprueba - el proyecto de nacionalización de la AIOC como Ley de Nacionalización de la Industria Petrolera, formándose la National Iranian Oil Company (NIOC).

Gran Bretaña lanza una campaña en contra de Mossadegh, organizando un embargo a la industria petrolera de Irán a nivel mundial con objeto de terminar con su régimen nacionalista. Cosa que le fue fácil de lograr, ya que el Frente Nacional de Mossadegh estaba formado por una confederación de pequeños grupos sin una buena organización. (125)

El único grupo antiimperialista bien organizado era el Partido Tudeh, que en un principio era su opositor y es hasta que el Shá y Qavam-es-Sultaneh trataron de destituirlo en 1952 que este Partido le dio su apoyo. Sin embargo, para este tiempo Estado Unidos había tomado sus precauciones, deseando utilizar a Mossadegh para debilitar a los británicos, pero al ver el crecimiento de este movimiento masivo y con el cambio de gobierno en Washington, quiso consolidar su posición en estos países, decidiendo que era necesario quitar a Mossadegh.

En 1953, el Shá con asesoría de Estados Unidos hizo uso de todos sus recursos, firmando un edicto que destituyó a Mossadegh, éste se resistió y produjo un levantamiento que puso en peligro a la monarquía del Shá. El general Fazlollah Zahedi aplastó el levantamiento y depuso al Primer Ministro, restituyendo al Shá (126).

Antes de que la producción del petróleo iraní se incorporara nuevamente al mercado mundial, Irán tuvo que resolver 2 problemas inmediatos: el primero era tratar de reducir la sobreproducción de los otros países productores del petróleo del Medio Oriente, que se expandió al cubrir el vacío dejado por Irán, la estrategia que se adoptó para contrarrestar esto fue la de apelar a los sentimientos anticomunistas de los gobernadores de los otros Estados más conservadores.

El segundo punto a negociar fue la participación de las compañías en la futura producción de petróleo iraní.

En esta cuestión, Estados Unidos promovió la entrada de nuevos competidores en el Medio Oriente, es decir, la entrada de compañías independientes en las acciones de la producción del petróleo iraní (127).

Y debido a que Estados Unidos había ayudado a restituir al Shá en el poder, logró que compañías norteamericanas sobre todo las independientes, adquirieran por primera vez intereses en el petróleo iraní. "Formalmente, éste permaneció nacionalizado, pero un nuevo consorcio de compañías tuvo los derechos para continuar con la explotación en forma similar a la anterior" (128).

La distribución que se hizo quedó de la siguiente forma: BP retuvo el 40%; Shell el 14%; Exxon, Mobil, SoCal, Texaco y Gulf el 7% cada una; el 6% para la CFP; y 5% para el grupo de compañías independientes americanas organizadas con el nombre de Iricon (129).

Este nuevo acuerdo duraría hasta 1994 y la NIOC recibiría el 50% de las ganancias.

### 3.2.2.- EL CONSORCIO IRAQUI

La Turkish Petroleum Company (TPC), formada desde 1914 con capital británico y holandés, trajo consigo intereses sobre el control del monopolio de los recursos petroleros del exterior por más de una década.

Con la finalidad de consolidar los derechos existentes sobre la producción del petróleo en Irak, el grupo que formaba esta compañía aceptó "que no estarían interesados, directa o indirectamente, en la producción o productos derivados del petróleo en el Imperio Otomano, sino a través de la TPC."

(130)

Los americanos no estaban interesados en el Medio Oriente, pero es hasta la Primera Guerra Mundial que el temor a la escasez de petróleo pudiera afectarles que Estados Unidos busca participación en el desarrollo de los recursos petroleros del Medio Oriente.

En 1922, Estados Unidos comienza a buscar su participación en la TPC, que continuó durante seis años, representado por Exxon (Standard Oil Of New Jersey).

En esta búsqueda se encontraron con obstáculos importantes como las políticas colonialistas de Gran Bretaña y las actividades de la TPC por conseguir reservas petroleras en el extranjero, restringiendo la entrada de las compañías americanas en la producción petrolera para no tener competencia.

En 1919, los británicos se rehusaron a otorgar a Estados Unidos autorización para la explotación del petróleo en Mesopotamia (ahora Irak), ya que estaba bajo su mandato cuando terminó la guerra. Los norteamericanos para terminar con esta exclusión y al contarse entre las potencias victoriosas de la guerra, pretendían que el petróleo de Medio Oriente debía estar abierto a todos aquellos que contribuyeron a la victoria.

Fue así como entablaron una política de "puertas abiertas", con la que manifestaban que las concesiones no debían ser otorgadas por períodos largos ni exclusivos, como la que Irán había concedido a Gran Bretaña (131).

En 1925, el Rey Faisal ratifica la concesión existente, que cubría la mayor parte del país por un período de 75 años. En este mismo año, Gran Bretaña potencia tras del trono, le concede nominalmente su independencia a Irak, que logra finalmente hasta 1932 (132).

En 1928, el juego de intereses entre las grandes hizo que se iniciaran una serie de negociaciones que culminaron con la redistribución de las participaciones de la TPC, al haber aceptado a los norteamericanos y franceses en los derechos de la concesión para la explotación del petróleo iraquí, convirtiéndose así en Iraq Petroleum Company (IPC). (133)

La división de estos intereses fue de 23.75% para Exxon y Mobil en forma conjunta; otra cantidad igual a cada una de las siguientes compañías: BP, Shell, Compaigne Française des Pétroles y el 5% restante para Gulbenkian. (134)

Las modalidades de repartición debían aplicarse dentro de los límites del Acuerdo de la Línea Roja, sin que ninguno de los accionistas pudiera establecerse individualmente en la región y tampoco tenían la obligación de explotar los recursos petroleros en forma conjunta.

La IPC no operaba como una compañía lucrativa independiente, sino que los dividendos y la producción se distribuía entre los accionistas, a los cuales sólo les cobraban un ridícula cantidad por el petróleo. Además, elaboraban planes quinquenales de inversión y producción, fijando sus futuras necesidades del crudo producido en su mercado, permitiendo a los subsidiarios de estas compañías capturar la mayoría de las -



ganancias que obtenían de las operaciones de la IPC. (135 )

En 1931, tres años después de que las compañías norteamericanas fueron admitidas en la IPC, la concesión fue sometida a una revisión financiera, modificando los términos de la concesión, es decir, el concesionario recibió todo el territorio norte de Irak, situado al Este del Tigris, con objeto de eliminar las disposiciones de compartir la concesión con terceros.

La IPC al apoderarse de la concesión de 1932 de Mosul - Oil Fields después de la celebración del acuerdo con la Mosul Petroleum Company, que pertenecía a los mismos accionistas de la IPC, todo el territorio norte de Irak le fue cedido al consorcio y el territorio sur del país lo cubría la Basrah - Petroleum Company, otra filial del consorcio, que en 1936, - debido a la tensa situación internacional, se desprendieron. (136 ).

El Acuerdo de la Línea Roja no pudo impedir que otros países que no formaban parte del mismo buscaran y obtuvieran concesiones fuera del área del acuerdo en el Medio Oriente.

En 1933, la British Oil Development Company (BOD), una organización independiente, obtuvo una concesión petrolera de

IraK en el área de Mosul, entonces fue cuando la IPC trató de asegurarse de obtener tantas concesiones como le fuera - posible dentro del área que circundaba el acuerdo de la Línea Roja, con el propósito de eliminar la competencia. Posteriormente la IPC compró secretamente las acciones de la - concesión a la BOD.

El mismo problema se presentó cuando la Standard Oil of California (SOCAL) descubrió petróleo, primero en Bahrain y más tarde en Arabia Saudita. La SOCAL representaba un poderoso competidor en el orden establecido en el mercado mundial del petróleo.

En su esfuerzo por llegar a un acuerdo con la SOCAL, las compañías BP, Exxon y Shell querían que CFP y Gulbenkian, que también formaban parte de la IPC, les dieran sus derechos para prorratar la producción total dentro del área de la Línea Roja; sin embargo, las tres grandes no pudieron hacer nada ante el rechazo de cooperación por parte de los dos últimos.

Las tres grandes trataron por más de 7 años de alterar el Acuerdo de la Línea Roja de tal forma que pudieran neutralizar la competencia de la SOCAL y así no afectar la estructura de los precios en el mercado.

Estas compañías temían que la SOCAL rebajara el precio de los productos de Bahrain con objeto de forzar su entrada al mercado mundial y con ello ocasionar una guerra de precios por lo cual SOCAL optó por entrar a un acuerdo mediante el cual los productos petroleros de Bahrain no tendrían que reducir sus precios.

En 1936, se formaliza este acuerdo creando una nueva - compañía la CALTEX, bajo la cual SOCAL recibió una parte de los intereses de la posición mercantil de Texaco al Este del Canal de Suez y la Texaco recibió una parte de los intereses de la concesión de Bahrain. Con esto Texaco gana parte de la concesión otorgada a la SOCAL en Arabia Saudita y amplían el acuerdo dispuesto por Bahrain, que posteriormente es sucedido por la Arabian American Oil Company (ARAMCO), quedando la CALTEX como una sociedad común distribuidora del petróleo en el mercado (137).

Una vez que las compañías petroleras internacionales con la ayuda de los gobiernos de sus países, obtuvieron su participación en las concesiones, se dedicaron a explotar en una forma implacable al petróleo.

Un acontecimiento clave como fue la nacionalización de la BP en Irán, produjo un primer cambio en las relaciones -

británico-iraquíes, logrando que el gobierno de Irak obtuviera una participación equitativa de las utilidades, luego de deducidos los costos de producción y transporte, mediante un acuerdo celebrado en 1952 (138).

En 1955, Irak abandona la Liga Árabe para concertar un tratado de defensa mutua con Turquía, al cual posteriormente, se adhirieron Inglaterra, Irán, Jordania y Pakistán, constituyéndose el Pacto de Bagdad frente a la oposición de Egipto y la influencia de la URSS (139).

Un movimiento revolucionario, influenciado por el nasserismo, proclamó la República en 1958, después de asesinar al Rey Faisal II y el General Abdul Karim Kassem asume el poder.

Kassem respetó las concesiones petrolíferas de Mosul y emprendió negociaciones con la IPC, con base en los siguientes puntos (140):

- Cálculo del costo de producción,
- Método para fijar precios,
- Cancelación de descuentos acumulados desde 1952,
- Devolución de áreas no explotadas,
- Participación del Estado en el capital de las compañías
- Incremento de la participación del gobierno iraquí en los beneficios.

Estas negociaciones concluyeron con la promulgación de la Ley No. 80 de 1961, por la cual el gobierno de Irak reducía el área de explotación al consorcio a la que efectivamente explotaba. Con esta medida el gobierno creó la Iraq National Oil Company (INOC)/ (141)

Kassem es derribado en 1963, con la rebelión que se levantó en su contra dirigida por el jefe del partido socialista Bass, Abdul Salem Aref, quien se nombra presidente y que a su muerte en 1966, es sucedido por su hermano Abdel Rahman Aref, siendo depuesto por un golpe de Estado en 1968, dejando en el poder al General Ahmed Hassan Al-Bakr (142).

Mientras esto sucedía, la INOC, que no hubiera podido operar sin la aparición de nuevos inversionistas, cuyo objetivo consistía en obtener permisos de prospección y de extracción de petróleo barato, celebró un acuerdo bajo la fórmula de "contratos de servicios" lanzada por la compañía nacional francesa Entreprise de Recherche et d'Activités Pétrolières (ERAP) en ese mismo año.

Mediante esta fórmula el inversionista extranjero hacía el papel de "subcontratista", es decir, no tenía derecho de propiedad o de participación en la empresa petrolera y afrontaba todos los riesgos en caso de fracaso, mientras que la -

INOC cubría todos los gastos de prospección en caso de éxito.

La aparición de nuevos inversionistas y fórmulas de compartir la inversión, alentó las aspiraciones nacionales de liberarse del dominio de los consorcios para encontrar la capacidad económica y tecnológica deseada, adquirir capitales y mercados comerciales para cubrir los riesgos de inversión, - siendo el desplome definitivo de la concesiones la Ley de Nacionalización de la IPC, efectuada el 10. de Junio de 1972, conocida también por Ley No. 69 (143).

Pero "más que una nacionalización se trató de una expropiación", ya que "el Estado sólo tomó el control de los yacimientos petrolíferos del norte del país, quedando excluidos los del sur que eran explotados por la Basrah Petroleum Co, (BAPCO), filial de la IPC." (144)

Después de la guerra del Medio Oriente de 1973, las partes estadounidenses de la BAPCO (Exxon y Mobil), así como la parte holandesa de la Shell, fueron expropiadas. Y en 1975, lo fueron también la parte de Gulbenkian, las de Gran Bretaña y la de Francia.

"El gobierno de Irak aceptó pagar una indemnización de - 300 millones de dólares, pagaderos en petróleo a razón de 15

millones de toneladas anuales (300 mil barriles aproximadamente), a precios de mercado y la garantía de que la IPC seguiría aprovisionándose de los campos expropiados, bajo condiciones preferenciales" (145).

Por esta razón, la producción y la comercialización del petróleo de Irak esta bajo control y planificación de la INOC.

### 3.2.3.- LA ARABIAN AMERICAN OIL COMPANY (ARAMCO).

El gobierno de Arabia Saudita es reconocido por los británicos en 1927 y la oposición de los otros países árabes fue lentamente desapareciendo.

"El wahabismo expiró después de haber unificado al país y de imponer la paz en las tribus feudales", desde entonces, empezó a recibir ayuda de Estados Unidos, debido "a la crisis financiera por la que atravesaba", ya que su principal fuente de ingresos, "el pago por peregrinaje al Moslim se vio minado por la baja mundial de actividades en los negocios, por lo - cual Arabia Saudita en 1933 otorgó una concesión petrolera a la SOCAL por el pago de 50,000 libras esterlinas en oro." (146)

La concesión tendría un período de 60 años, efectuando exploraciones en el Este de Arabia Saudita, pero es hasta - 1938 que la producción petrolera en cantidades comercializables comienza.

Arabia Saudita se veía tan prometedora que la SOCAL al no tener salida para sus grandes cantidades del petróleo vendió la mitad de su parte a Texaco, asociación que forma a la Arabián American Oil Company (ARAMCO) y a la CALTEX como centro de distribución. (147)

Con la Segunda Guerra Mundial se interrumpieron las actividades comerciales y petroleras en el país y con objeto de que pudiera subsistir necesitaba como mínimo 10 millones de dólares al año, por lo cual SOCAL decide pedir un préstamo - al gobierno de Estados Unidos, el cual no aceptó de inmediato, siendo Gran Bretaña quien prestara el dinero (1941-1942). (148)

Pronto se hizo evidente que las reservas petroleras de Arabia Saudita eran mayores de lo que se habían calculado, re basando también la posición de mercado que iba adquiriendo - SOCAL. Para compensar el problema, el Rey Ibn Saud insistía - en que la producción debía expandirse para aumentar el ingreso por pago por derechos al país (149).



Los norteamericanos temieron que los británicos aprovecharan esta situación para filtrar su influencia en Arabia Saudita y pudieran realizar exploraciones petroleras, por lo que en 1943, Estados Unidos decidió que para la defensa de su país era vital defender a sus arrendatarios sauditas, enviando para este efecto, una misión militar que entrenara al ejército saudita; construyó una base aérea en Dharam cerca de los pozos petroleros para tener una posición independiente a las bases británicas establecidas en el Cairo y Abadán.

Después de la Segunda Guerra Mundial las relaciones sauditas con el consorcio continuaron a pesar de la rivalidad de intereses entre norteamericanos y británicos, que se originó por la necesidad del petróleo árabe, debido al temor de una crisis de energéticos (150).

Desde el punto de vista británico, específicamente de Exxon, participar en los intereses de la ARAMCO daría mayores ganancias que la IPC, además, de que detendría la baja de los precios en el petróleo, pero SOCAL siempre se opuso a que los británicos obtuvieran alguna participación del petróleo árabe saudita y sobretodo a otorgarle parte de las acciones de la ARAMCO.

Sin embargo, en 1947 las negociaciones británicas sobre esta cuestión culminaron, ya que al participar conjuntamente tanto americanos como británicos en el petróleo de Medio Oriente, abrirían mayores opciones de mercado a nivel mundial que además, terminaría con rivalidades. Así SoCal y Texaco se fusionaron a Exxon y Mobil Oil para ampliar las operaciones de la ARAMCO, cuyos intereses fueron compartidos con el 60% para el gobierno de Arabia Saudita y el 40% entre la Exxon, Texaco, Mobil y SoCal, sobre la base de 30-30-10-30 (151).

La aceptación de Exxon y Mobil como miembros de la ARAMCO trajo consigo controversias acerca de los precios que debían cobrarse, ya que los establecidos por CALTEX eran los más bajos del Medio Oriente, pero la posición de los británicos de aumentar los precios conforme a la demanda prevaleció.

En 1953, Ibn Saud muere, tomando su lugar su hijo Saud, quien firma un acuerdo con la compañía de Tanques Marinos de Onassis, con objeto de lograr alguna independencia de Estados Unidos. Su gobierno se caracteriza por una situación interna con políticas erróneas, ya que la familia gobernante no permitía que hubiera partidos políticos que se le opusieran, no había ningún tipo de organización comercial o civil, no había una constitución ni elecciones. Esto con el fin de contar con una estabilidad pro-imperialista.

Para que la familia siguiera conservando su largo período en el gobierno, Saud decide seguir una aparente política anti imperialista a partir de que el nasserismo se extendió con fuerza en el Medio Oriente, por lo cual firma con Estados Unidos un acuerdo donde éste sólo le proporcionaba asistencia técnica. Sin embargo, tenía opositores dentro de las familias influyentes de Arabia Saudita.

Algunos de sus opositores eran conservadores que se rehusaban a la más mínima modernización o reformistas que deseaban cambios políticos; también fuera de estas familias, pero dentro de la estructura árabe saudita, había intelectuales educados en el extranjero y con ideas nacionalistas que deseaban terminar con la autocracia de la familia gobernante.

Así bajo la presión de Estados Unidos al notar la incompetencia de Saud y la coerción de la misma familia gobernante para salir del endeudamiento en el que había caído Arabia Saudita, por el despilfarro que Saud hiciera en proyectos de lujo, éste es depuesto, dándole el mando a su hermano Faisal.

Faisal restableció el avance financiero de su país con el apoyo del gobierno norteamericano, también se ganó el apoyo de los patriarcas, de los reformistas que pedían una constitución y elecciones, así como el control de la producción, transportación y mercado de la industria petrolera.

La situación interna del país esta basada en el apoyo - del ejército, el cambio económico se produce en forma lenta. La industria petrolera permanece aislada del resto de la economía y sólo beneficiaba al país cuando el gobierno decidía - distribuir los ingresos que percibía de esta industria.

Debido a que la industria petrolera generaba el 50% del PNB, en 1962 y entonces fortalecido el gobierno de Faisal, se creó la Compañía Nacional de Petróleo de Arabia Saudita - (PETROMIN), que para 1970 hizo posible la construcción de una planta de fertilizantes y una refinería, dando paso a una creciente actividad agrícola así como la construcción de presas y la iniciación de la construcción de rutas ferroviarias (152).

En el año de 1972, "con base en una resolución de la OPEP que recomendaba la participación de los Estados productores - en las empresas de producción, el gobierno inició las negociaciones con la ARAMCO para determinar el grado de participación." En principio, los directivos se negaron, pero finalmente firmaron el Acuerdo de Nueva York la ARAMCO y Arabia Saudita.

"Este acuerdo preveía una participación inmediata del - 25%, en lugar del 20% que se propuso en un principio, tanto en el petróleo crudo producido como en la instalaciones de - exploración, producción y carga"(153).

El pago de las acciones de Arabia Saudita se hizo en tres partes, la primera en 1972 incrementada en 1973 y en - 1975. Hubo negociaciones para la adquisición del 40% remanente. Cumplido esto, la posesión sobre las reservas petroleras así como de las compañías explotadoras serían totalmente de Arabia Saudita.

Las cantidades de petróleo comercializadas directamente por la compañía petrolera nacional saudita (PETROMIN) siguen siendo relativamente limitadas, habida cuenta de que una gran parte de los acuerdos de comercialización celebrados sobre la base de las antiguas modalidades de participación del Estado se han mantenido y los exaccionistas de la ARAMCO siguen extrayendo la mayor parte del petróleo que se produce en Arabia Saudita, dejando a PETROMIN la venta directa de la parte inferior del Estados. Originalmente, la parte que regresaba a PETROMIN para la comercialización directa representaba alrededor del 5% de la producción total, conforme a los mismos porcentajes estipulados por el Acuerdo General de Participación firmado en 1958 con Estados Unidos, siendo el resto extraído por los accionistas de la ARAMCO (154).

### 3.2.4.- EL CONSORCIO DE KUWAIT

En Kuwait, un empresario independiente había obtenido la concesión en los años veinte y cuando la British Petroleum - rehusó comprarla, la ofreció a la Gulf Oil, la cual habiendo sido bloqueada en Bahrain aceptó. Sin embargo, el gobierno - inglés que tenía soberanía en Kuwait intervino para bloquear el trato. En ese momento la BP tenía ya nuevos intereses en Kuwait, iniciándose una nueva lucha entre los gobiernos inglés y norteamericano para ver quié obtenía la concesión.

En cualquier caso, esta larga rivalidad tuvo fin en 1933, cuando ambas compañías tuvieron un arreglo en una aventura - común con la base de 50-50, formándose la Kuwait Oil Company - (KOC). Esta concesión fue otorgada por el gobierno kuwaiti en 1934, por un período de 75 años (155).

El contrato que estableció a este consorcio, contenía - disposiciones poco usuales como la de que ninguna de las partes utilizaría el petróleo de Kuwait para dañar la actividad comercial o posición del mercado del otro contratante, directa o indirectamente, en ningún lugar o tiempo, además, de vez en cuando se reunirían para arreglar cualquier disputa o controversia que se suscitara por el consumo del petróleo de - Kuwait.

Este acuerdo también disponía que la producción del petróleo se llevaría a cabo de dos formas: la primera fue establecer que la cantidad que se produjera sería acordada por la KOC y se compartiría en forma igual. La segunda forma indicaba que cualquier cantidad adicional que alguna de las partes ordenara sería incrementada a su cuenta.(156)

En 1947, Gulf Oil llegó a un acuerdo con la Shell, en el que se estipuló que si BP utilizaba el petróleo de Kuwait para aumentar su mercado en el hemisferio oriental sería penado con la reducción de una cantidad igual de los envíos que hiciera a la Shell, así como tampoco impondría, en caso de baja de precios, el petróleo de Kuwait para obtener nuevos mercados.

En 1952, bajo acuerdos complementarios se limitó la distribución del petróleo de la siguiente forma: Exxon lo distribuiría en Europa y el Norte y occidente de Africa; y Mobil a Estados Unidos, a los países que rodean el oriente del Mediterráneo y en otras áreas donde ya tuviera mercado establecido (157).

En 1948, Kuwait otorgó una concesión a la Compañía Independiente Americana de Petróleo, seguida por la concesión otorgada por Arabia Saudita, en 1949, a la Corporación Petrolera del Pacífico.

El área de la concesión para ambas fue la zona neutral entre Kuwait y Arabia Saudita, sobre los recursos minerales de los que los dos tienen intereses indivisibles. Estas concesiones se salen de los viejos patrones y son un inicio al reajuste en las incipientes relaciones de gobierno a concesionario.

En Kuwait, el rechazo del sistema de participación y el hecho de que el gobierno haya logrado instrumentar un nuevo sistema de participación, contribuyeron en gran medida a debilitar el papel de las principales compañías petroleras en la comercialización del petróleo producido por los países de la OPEP. Llevado al 60% el aumento de la parte del Estado conforme a las nuevas modalidades de participación gubernamental y en ausencia de una obligación para el Estado de revender - parcial o totalmente su parte a las empresas en forma de petróleo redimible, prácticamente terminó por reducir las cantidades de petróleo extraídas por las grandes compañías petroleras a su porcentaje de participación, es decir al 40%. (158)

En 1974, "Kuwait inició la apropiación de las compañías extranjeras que operan en el país al comprar el 60% de las mismas. Desde ese momento, se iniciaron las negociaciones por el 40% restante," anunciándose en 1975 la nacionalización total de las propiedades de la BP y la Gulf Oil en el país (159).



### 3.3.- RETRIBUCIONES EN LA EXPLOTACION DEL PETROLEO.

#### 3.3.1.- PAGO POR DERECHOS (ROYALTY).

La concesión D'Arcy podría ser usada como un ejemplo representativo de las recientes concesiones en el Medio Oriente. Esta concesión otorgada por Irán en 1901, fue un privilegio - especial y exclusivo para buscar, obtener, explotar, desarrollar, comerciar, exportar y vender gas natural, asfalto y parafina por toda la extensión de Persia durante 60 años, el concesionario tenía el derecho exclusivo de colocar las pipas que le fueran necesarias.

El concesionario estaba exento de los impuestos de exportación, así como de los impuestos por importación del equipo que necesitara y sólo como retribución a estos privilegios, el concesionario pagaba 20,000 libras esterlinas en efectivo y 20,000 libras más en acciones de la primera compañía que se estableciera, al igual que el 16% de los ingresos anuales netos de cualquier compañía que se creara. Si por alguna razón, se suscitara un debate o diferencia en relación a la interpretación o responsabilidad, sería sometido a dos árbitros, representando cada uno a una parte, quienes nombrarían a un tercero. Se establecía como el lugar de arbitraje Teherán y el

fallo sería definitivo. Los términos del texto en frances - fueron prevalecer sobre la versión persa.(160)

La segunda concesión más grande fue hecha a la Compañía Petrolera Turca (Turkish Petroleum Company, TPC), que sirvió como modelo para las subsecuentes concesiones.

Esta concesión preveía que la compañía pagaría al gobierno por una tonelada la tarifa de 4 chelines de oro (aproximadamente \$1.00 DLL), durante 20 años después de que la pipa - hubiera llegado a puerto y cada 10 años, después de los primeros 20, los 4 chelines aumentarían o bajarían de acuerdo al beneficio o pérdida que se hubiera obtenido, pero en caso de cualquier eventualidad la tarifa mínima sería de 2 chelines y la máxima de 6. (161).

Con respecto a la concesión dada por el gobierno de Arabia Saudita a la Standard Oil of California de 1933, conocida por ARAMCO, debía pagar 4 chelines oro o su equivalente en dólares por tonelada de petróleo al gobierno saudita. Los términos de esta concesión son similares a la TPC y ambas tienen alguna semejanza a la D'Arcy, en lo que se refiere a la exclusividad de derechos durante el período de la concesión (162).

En 1931, se revisó el acuerdo efectuado entre el gobierno iraquí y la compañía petrolera, pero no hubo muchos cambios con respecto a las prerrogativas del pago por derechos, excepto para añadir el pago de 400,000 libras esterlinas en oro anuales hasta el comienzo de las exportaciones regulares del litoral mediterráneo.

Treinta años después de la revisión de este acuerdo, - Irán abrogó la concesión D'Arcy, bajo la cual trabajaba la BP, debido a que esta concesión D'Arcy no protegía los intereses iraníes y por lo tanto debía darse una nueva concesión, en virtud de nuevas relaciones entre Gran Bretaña e Irán. El nuevo acuerdo reiteró la exclusividad de la concesión por exploración, pero no dio derechos exclusivos por transportación y refinería.

También se fijó el pago por derechos en un mínimo de - 750,000 libras esterlinas anuales y la tarifa de los derechos fue de 9 peniques por las primeras 6,000,000 toneladas y 6 - peniques por cada tonelada que excediera esa cantidad (163).

La concesión de 1932 otorgada por el gobierno de Irak a la Compañía Británica de Desarrollo Petrolero (BOD), fue idéntica a la de 1925 y a la de 1931, en relación a la exclusividad y a los 75 años que durara la concesión.

Los pagos de los derechos de esta concesión fueron divididos en dos categorías: la primera cubría los primeros 20 años del comienzo de la exportación regular, siendo de 4 chelines en oro la tonelada y de 2 peniques por mil pies cúbicos de todo el gas natural vendido. Esta tarifa de 4 chelines de oro debía ser aumentada o disminuída de acuerdo con el porcentaje de la pérdida durante los 5 años posteriores a cada 10 años, después del término del período de los 20 años. La tarifa mínima fue de 2 chelines y la máxima de 6 por cada tonelada con un pago mínimo de los derechos no menor a 200,000 libras esterlinas (164).

En 1934, Kuwait otorgó a la Kuwait Petroleum Company - (KOC), una concesión que fue similar a las concedidas por Irak, con una duración no mayor de 75 años y con un pago inmediato de 475,000 rupias y 3 rupias por tonelada inglesa de producción ó 95,000 rupias por año, la que fuera mayor como pago por derechos (royalty), hasta que la producción comercial hubiera sido alcanzada o lograda. En estas concesiones el pago por derechos era computado después de la deducción por la compañía de toda el agua y substancia externa y de todo el petróleo distribuído localmente o requerido por las operaciones del concesionario (165).

A finales de los años treinta, hubo una importante concesión otorgada por Irak a la Basrah Petroleum Company filial de la IPC (1938), en donde esta compañía tenía el exclusivo derecho dentro del área definida por 75 años. Los términos y los pagos por derechos eran similares a aquellos de la concesión de la compañía BOD y al igual que en esta concesión, el gobierno estaba libre de cobro hasta el 20% de todo el petróleo que se produjera y por cuyos derechos la compañía no tenía que pagar.

En la concesión otorgada a la SOCAL, se estableció que la compañía construiría una refinería dentro de su territorio regalando al gobierno 200,000 galones de gasolina y 100,000 galones de kerosene (166).

### 3.3.2.- IMPUESTOS.

Similar al acuerdo iraní de 1901, las concesiones petroleras

tradicionales de Medio Oriente otorgaron exención de pago de impuesto al concesionario, sólo la concesión iraquí de 1925, no daba exención de este pago a la compañía, pero sí establecía que no pagaría otros o altos impuestos, imposiciones, derechos, honorarios o cargos ya fueran locales, gubernamentales o portuarios, sólo aquellos impuestos eventualmente por garantía o encargo industriales. Además, la compañía tenía derecho a importar libre de impuestos aduanales el equipo necesario, herramientas, plantas o implementos para llevar a cabo su empresa, así como también tendría derecho a exportar sin cargo todas las substancias comprometidas, mercancía importada libre de cargo.

La concesión otorgada a la BOD, estaba exenta de impuestos vencidos en o después del 10. de Abril de 1932, cualquiera que fuera su naturaleza, estatal o local, sobre su capital, maquinaria de construcción (que no fueran casa u oficinas dentro de los límites locales) y utilidades. Sobre las substancias comprometidas el pago fue de 15,000 libras esterlinas - en oro por cada millón de tonelada y hasta 4 millares, más -

una distribución prorrateada de 20,00 libras de oro por cada millar de tonelada siguiente.

En 1933, los iraníes modificaron el acuerdo donde dieron a la compañía el derecho de importar libre de cargos de cualquier naturaleza, todo lo necesario para sus operaciones, por lo que los exportadores de petróleo gozaban de inmunidad aduanal y eran eximidos de cualquier pago o impuesto de cualquier tipo.

La concesión otorgada a la SOCAL establecía que: como respuesta a las obligaciones asumidas por la ARAMCO , bajo este contrato y por los pagos requeridos de la misma, estaba exenta tanto de los impuestos directos o indirectos por importaciones o cargos, honorarios y derechos.

En Kuwait, por consideración al pago de 4 anas por tonelada anuales (la rupia es igual a 1 rupia entre 16 anas), la concesión de 1934, eximió a la KOC, a sus operaciones, ingresos, utilidades y propiedades, incluyendo el petróleo, de to

dos los cargos portuarios, derechos de importación y exportación, impuestos y cargos de cualquier naturaleza, tanto presente como futuros, ya fueran estatales o nacionales, así como de rentas (167).

### 3.3.3. - CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO.

Entre las concesiones nuevas y tradicionales, sólo la que fue concedida por Arabia Saudita en 1933, y las otorgadas por Irak a las compañías BOD y Basrah Petroleum Co., en 1932 y 1938, respectivamente, estipulaban el pago de una renta, que ni la concesión iraní, ni la iraquí de 1925 ni la revisada de 1931, imponían.

La concesión de 1934, dada por Kuwait siguió este patrón y no se habló más del asunto, de cualquier modo, -



esto debía ser tomado en cuenta, ya que en el acuerdo iraquí revisado en 1931, se pedía un pago de 400,000 libras anuales hasta que la cantidad de producción comercial hubiera sido lo grada. La concesión de Kuwait estipulaba un pago mínimo de - 95, 000 rupias, hasta que la producción comercial se normalizara.

La concesión iraquí a la compañía BOD, (168), impuso el pago de una renta vencida que continuaría hasta que las exportaciones fueran regulares, y que se realizarían de la forma siguiente:

- 1.- 100,000 libras en oro el 1o. de enero de 1933.
- 2.- 125,000 libras en oro, el 1o. de enero de 1934.
- 3.- 150,000 libras en oro, el primero de enero de 1935.
- 4.- 175,000 libras en oro, el primero de enero de 1936.
- 5.- 200,000 libras en oro, el primero de enero de 1937, y cada subsiguiente año.

Mientras las cotizaciones convenían un avance gradual, la concesión de la compañía B/P., estipulaba un pago de renta vencida por 200,000 libras en oro el primero de enero de 1939 y su continuidad hasta el comienzo de las exportaciones regulares.

El acuerdo de la concesión árabe saudita comenzó con un pago de 30,000 libras en oro o su equivalente como un préstamo inicial y como un segundo préstamo el de 20,000 libras en oro, si el contrato no hubiera sido realizado dentro de los 18 meses siguientes de la fecha efectiva. El gobierno no estaba bajo ninguna obligación de pagar estos dos préstamos durante la vigencia del acuerdo sino hasta después de terminado.- Sin embargo, se estableció que la compañía tendría derecho a recuperar la suma mediante deducciones de la mitad de los pagos por derecho, pero si la suma de los dos préstamos, no fueran recuperados por la compañía hasta la terminación de este contrato, el gobierno se obligaba a pagar la suma no recuperada en 4 anualidades iguales y consecutivas.

Más aún, la compañía retendría dividendos para pagar la suma anual de 5,000 libras en oro o su equivalente en dólares como pago de la renta, que sería pagada hasta la fecha del descubrimiento de cantidades comerciales del petróleo.

En 1938, después de haber sido descubierto el petróleo en cantidades comerciales, un contrato complementario fue firmado entre el gobierno de Arabia Saudita y el concesionario, que de acuerdo con los términos del acuerdo, una nueva área y un nuevo pago de 20,000 libras en oro o su equivalente en

dólares, se daría como renta anual hasta el descubrimiento del petróleo en cantidades comerciales (2,000 toneladas por día), y un pago en efectivo de 140,000 libras o su equivalente, hasta la fecha en que se efectuara el nuevo acuerdo así como la suma de 100,000 libras en oro o su equivalente, hasta ser lograda la producción petrolera en forma comercial - dentro de la nueva área agregada a la previa concesión. Estos pagos tuvieron que ser hechos además de los pagos por derechos, o con anterioridad o como ya se convenía en la concesión. (169).

#### 3.3.4.- CLAUSULAS PARA LIQUIDAR LA DISPUTA.

Todas las concesiones tradicionales anteriormente mencionadas proporcionaron maquinaria para establecer disputas y abastecieron o dieron el lenguaje que controlaría o prevalecería en caso de inconsistencia o discrepancia.

Comenzando con la concesión D'Arcy otorgada por Irán en 1901, las partes contratantes decidieron tratar sus disputas a través del arbitraje y no por medio de un proceso judicial. Entonces, se acordó que en caso de cualquier tipo de disputa que se presentara entre las partes de la presente concesión,

o cualquier diferencia con respecto a su interpretación o a los derechos y responsabilidades de cualquiera de las partes, la disputa sería sometida a dos árbitros en Teherán, uno de ellos sería nombrado por cada una de las partes y otro sería designado por los mismos árbitros antes de proseguir con el arbitraje. La decisión que se llegara a tomar sería definitiva en caso de desacuerdo, además esta concesión sería escrita en francés y traducida al iraní y, en caso de diferencia de interpretación, estaba estipulado que el texto que prevalecería sería el francés.

El mismo idioma prevaleció en la concesión iraquí de 1925, donde se había establecido que en caso de cualquier duda, diferencia o disputa que se suscitara concerniente a la interpretación o ejecución de la misma o de su contenido, el asunto, en caso de no poder resolver la disputa de otra forma, sería llevado a dos árbitros, uno que sería escogido por cada parte y un juez escogido por los árbitros antes del proceso de arbitraje. El gobierno y el concesionario designarían uno en caso de que los árbitros fallaran en la elección del referi o juez y si las partes no se pusieran de acuerdo sobre un árbitro pedirían al Presidente de la Corte Internacional de Justicia, que designara un juez, siendo su decisión definitiva.

La elección del lugar donde se llevaría a cabo el arbitraje se dejó a elección de los árbitros, pero si no pudieran llegar a un acuerdo sobre la locación del proceso el lugar tendría que ser Bagdad.

Este acuerdo fue escrito en dos idiomas, en inglés y en árabe, pero en caso de discrepancia, la versión en inglés prevalecería. Este tipo de acuerdos también aparecen en el acuerdo revisado de 1931, con la IPC, la BOD y la de Basrah (170).

La concesión árabe saudita que ahora conocemos como ARAMCO, siguió el patrón de la otorgada a la IPC por Irak, en la que estipula que en caso de duda, diferencia o disputa que se suscitara entre el gobierno y la compañía, en la interpretación o ejecución de este contrato, o en su contenido o derechos y obligaciones de las partes contratantes, éste se llevará a cabo, no habiendo otro medio, por dos árbitros, uno elegido por cada contratante. Además, estos árbitros elegirán previamente a un juez y si no lo hicieran, las partes arbitradas designarán uno, en caso de desacuerdo, deberán pedir al Presidente de la Corte Internacional de Justicia que designe al juez, resultando su sentencia definitiva.

Por lo que se refiere al lugar de arbitraje en la concesión de Arabia Saudita, éste se llevaría a cabo en La Haya, si las partes no se hubieran puesto de acuerdo en la elección del lugar. Con respecto al idioma que prevalecería, Arabia - Saudita, justificó el por qué o la razón del uso del inglés, la cual dice así:

"Este contrato ha sido escrito en inglés y en árabe. La mayoría de las obligaciones aquí estipuladas son impuestas, ya sea por la compañía o por el gobierno y como muchas veces la interpretación del texto en inglés, especialmente en lo que se refiere a las obligaciones técnicas y requisitos relacionados con la industria petrolera, acarrea divergencias en la interpretación, se ha acordado que mientras - ambos textos tuvieran igual validez, el texto en inglés, - prevalecerá." (171)

Se dio un importante paso en relación al establecimiento de disputas con el acuerdo iraquí revisado en 1931, ya que a la vez que le proporcionaba más dinero al gobierno, contenía, sin precedente, una concesión para la compañía que estipulaba que ésta no sería anulada, ni los términos que la formulan alterados, ya fuera por una legislación general o especial, por medidas administrativas, o por cualquier otra acción de la autoridad.

Mientras futuras disputas fueron resueltas a través del arbitraje, el Derecho sustantivo fue el punto de referencia, estableciéndose que el procedimiento de arbitraje sería seguido por la Corte Internacional de Justicia y que la sentencia estaría basada en los principios de justicia convenidos en el artículo 38 de su estatuto. Además, de que las apelaciones en contra no serían permitidas.

Posteriormente, se estableció que el juez no sería de nacionalidad inglesa o concretamente de la nacionalidad de cualquiera de las naciones involucradas.

Aparentemente, para la negociación de una concesión, las metas de la compañía eran:

- Asegurarse el derecho exclusivo de explorar, perforar, extraer, tratar, manufacturar, transportar, contratar, exportar y cargar (flete).
- La concesión debía cubrir la mayor área posible, que sería gradualmente liberada.
- La duración tendría un período largo, lo más largo posible, entre 60 o 75 años.
- Garantizar una cláusula de arbitraje, que sería usada en caso de disputa y determinar qué idioma prevalecería en la versión original (172).

Por otra parte, el principal objetivo del país receptor era asegurarse un ingreso estable como renta, préstamo o pago por derechos. De aquí que las concesiones otorgadas por Irak y Kuwait fijaran una detallada obligación de como las compañías o consorcios debían conducir la perforación.

A parte de las realidades económicas que parecieron ser la causa de que los países receptores aceptaran las concesiones como fueron ofrecidas, hubo otros factores influyentes en sus posiciones de compra, como fue el caso de Irak, Kuwait y Bahrain, que eran protectorados ingleses y probablemente no pudieron ejercer completa libertad para negociar, especialmente por el hecho de que el gobierno inglés era parte de la empresa petrolera. Debido a que en 1913 y 1914, tanto Kuwait y Bahrain estaban influenciados por Gran Bretaña para obligarse a no otorgar concesión petrolera alguna a cualquier persona sin ser designada por gobierno británico (173).

Irán como una nación independiente por derecho, estaba bajo una considerable y conflictiva presión, tanto de la URSS como de Inglaterra. Arabia Saudita como Irak estaban dentro del grupo del Acuerdo de la Línea Roja y a pesar de ello, les fue posible entrar a convenios con la BOD y la SOCAL, empresas no relacionadas con este grupo.



Careciendo de cualquier tipo de experiencia técnica en el campo de recursos naturales o de planes para su desarrollo, Arabia Saudita confiaba sus proyectos en un experto norteamericano, quien fue autorizado a negociar como vocero oficial del gobierno saudita de la mejor forma posible, arreglos o acuerdos con cualquier compañía interesada y en poco tiempo dio los pasos iniciales con la Standard Oil of California, pero a su regreso de Estados Unidos, después de haber hablado con los representantes de la compañía, ya era empleado de la misma y así trata de concluir un acuerdo.

Desprovista de cierta destreza técnica y con presión de necesidades financieras y siendo representada por un hombre que ahora estaba con la parte contraria, la posición de compra venta de Arabia Saudita fue desventajosa. Así que aceptó la concesión (174).

#### 3.4.- ACUERDOS ENTRE 1948 y 1962.

A finales de los años cuarenta, se dio a la luz pública el primer cambio y/o revisión de la composición general de las concesiones petroleras.

El rompimiento del acuerdo del grupo de la Línea Roja resultó de la concesión árabe saudita a la SOCAL, que cambió la imposición del pago de impuestos por derechos. Consecuentemente, las concesiones subsiguientes trajeron consigo éste efecto como resultado de las concesiones dadas en la Zona Neutral por los gobiernos de Arabia Saudita y Kuwait.

En 1948, se concluyó un acuerdo con la ARAMCO, que modificó la tarifa anterior de pago por derechos. En esto el consorcio garantizaba un pago por derechos no menor a dos millones de dólares anuales de las costas petroleras y .05 dólares por barril adicional. Otro cambio importante fue el que alteró el patrón del contrato y que fue el Decreto Árabe Saudita sobre Pagos de Impuestos que se aplicaría tanto a las compañías petroleras como a otras compañías individuales que tuvieran ganancias derivadas de sus inversiones en Arabia Saudita.

En Diciembre de 1950, el consorcio realizó un acuerdo con el gobierno de Arabia Saudita, que abrió el camino al principio de la fórmula de 50% de participación en las acciones de la industria petrolera en el Medio Oriente. Sin embargo, el acuerdo mencionaba que esta fórmula debía incluir pago por derechos, rentas y otros impuestos, así que las acciones del gobierno no podían excederse de este 50%. Antes de la introducción de esta fórmula, los países productores del petróleo no participaban ni en la fijación de los precios ni de las tarifas de utilidades que las compañías alcanzaban. Además, el pago por derechos de las naciones estaban relacionados con la tarifa de producción (175).

Debido a que el impuesto sobre beneficios fue obligatorio, empezó a desarrollarse un interés tanto en el precio estructural como en otros indicadores relacionados, tales como los costos y la depreciación. Esto fue el principio del fin por la indiferencia que se había mostrado por parte de los países receptores hacia los precios y su integración, así como por asuntos de importancia internacional.

El tercer elemento importante del cambio del patrón o modelo tradicional de las concesiones petroleras fue el intercambio de los llamados intereses internacionales a los llamados "independientes", ya que el advenimiento de compañías re-

lativamente pequeñas afectó a aquellas compañías ya establecidas y menos flexibles, porque los independientes estaban en posición de negociar, abaratando al máximo. Estas concesiones fueron concluidas con las compañías independientes por Arabia Saudita y Kuwait.

En 1949, la concesión árabe saudita a la compañía del Pacific Western Oil convenía que la compañías tendría todos los derechos para explorar, perforar, refinar, procesar, transportar, almacenar, vender y exportar productos derivados del petróleo en la Zona Neutral (176), por un período de 60 años. Esto, comparándolo con concesiones previas como la de 1933, - la de 1949, fue un instrumento sofisticado en términos de lucro y de poder reservado al gobierno. Un aspecto fundamental de esta concesión fue que dejó las puertas abiertas a posibles imposiciones de impuestos sobre las operaciones de la compañía.

La compañía pagó \$9,500,000.00 DLS., por la firma del acuerdo y 0.55 DLS., por barril de petróleo crudo, incluyendo cualquier tipo de petróleo que recibiera la compañía por cuenta propia o a crédito de la producción realizada por la compañía o conjuntamente con otra parte contratante y el 12.50% procedente de la venta del gas natural.

El pago por derechos fue de un millón de dólares anuales como mínimo, más 25% de las ganancias resultantes de las ventas de productos obtenidos del área concedida, pero refinados fuera de esa área y un 20% de las ganancias obtenidas por los productos refinados dentro del área de la concesión (177).

A la compañía se le requirió que construyera una refinería con un mínimo de capacidad de 12, 000 barriles de la obtención de un promedio de 75,000 barriles de producción por día que se prolongaría hasta un período de 90 días.

Desde un punto de vista histórico, lo más significativo de esta concesión, comparada con otras previamente otorgadas a grandes productores, fue el requisito de que la compañía - llevaría total y completamente los libros de contabilidad, - que reflejarían claramente sus operaciones dentro del área de concesión y estarían abiertos a la inspección gubernamental. También, requisitos de perforación fueron establecidos por primera vez en una concesión árabe saudita. La compañía estaba exenta de cualquier impuesto o cargo, sin embargo, el artículo sobre exención estipulaba que debía existir reciprocidad, en caso contrario, el impuesto que causara la compañía sería igual al impuesto que se pagara en el extranjero.

En 1948, Kuwait otorgó una concesión a la compañía - American Independent Oil, que también manifestó un paso fuera de los patrones tradicionales para este tipo de acuerdos, ya que financieramente, tanto Kuwait como la Zona Neutral de Arabia Saudita, en sus concesiones obtuvieron mejores tarifas de pago por derechos y cantidades mayores para ser pagadas anualmente, así como cantidades mayores para ser pagadas después de la firma de los instrumentos. Las compañías fueron, incluso, requeridas a perforar a determinadas profundidades y construir refinerías en las áreas de las concesiones.

A finales de los años cuarenta y principios de los cincuenta, se hicieron modificaciones en la mayoría de las concesiones, con el objeto de proveer mejores retribuciones a los países receptores. El advenimiento de compañías petroleras independientes rompió la oligarquía o monopolio por la competencia que se creó con el pago por derechos.

Estados Unidos codiciaba el 100% del control que la Gran Bretaña ejercía en el petróleo de Irán, que en 1950 representaba una quinta parte de la totalidad de las reservas del Medio Oriente. La oportunidad para hacer algo a este respecto se presentó en 1951, cuando se precipitó una crisis internacional por la nacionalización que de su industria petrolera hizo el gobierno de Irán (178).

"Dado que el consorcio petrolero controlaba el 100% de la industria petrolera y que se votó una ley, la medida fue efectivamente una nacionalización. Para fortalecer esta medida, Mossadegh creó la National Iranian Oil Company, la cual una vez indemnizada la Anglo Iranian se haría cargo del control total de la industria petrolera del país"(179).

La nacionalización petrolera por el gobierno iraní fue un hecho prominente durante este período de cambio, ya que - los más grandes operadores se dieron cuenta durante este período de flujo, que un plan de maximización a corto plazo de utilidades podría ser un objetivo muy arriesgado, debido a - que el país receptor podría abrogar por completo la concesión si percibiera que había sido tratado injustamente. Por otra parte, las naciones receptoras se dieron cuenta de que había un gran trecho de diferencia entre las normas del Derecho Internacional manifestado por los estudiosos de occidente en - contraste con el tratamiento que las compañías recibieron de esta naciones y de sus cortes.

Los factores que a largo plazo condujeron a la nacionalización consistían esencialmente en la creencia de los iraníes de que derivaban muy pocos beneficios de la industria - del petróleo y que, sin su control no podían regir su propio destino. Esto, por que Irán, históricamente había sido fuerza-

do o engañado a hacer acuerdos injustos en cuanto a su petróleo, debido a que tanto Gran Bretaña como la URSS jugaban su dominio en esta zona (180).

El Acta de Nacionalización por el gobierno iraní fue realizada y proyectada por los estudiosos de los países de occidente conforme a los reglamentos del Derecho Internacional - Público. La verdad es que este acta fue hostilmente recibida, demostrando únicamente que el Derecho Internacional había sido usado, en muchos casos como un instrumento o nivelador - del imperialismo económico.

La repercusión inmediata de la crisis de 1951, fue la campaña del gobierno para financiar su plan septenal, iniciado en 1949. Desde 1947, la Anglo-Iranian, cuya concesión ocasionó esta disputa anglo-iraní, había aceptado que debían hacerse algunas modificaciones al convenio de la concesión iraní, pero dejó que esto llegara hasta que fue demasiado tarde para impedir que un grupo de políticos encabezados por Mossadegh exigiera recuperar la industria petrolera, expulsase a los ingleses y recibiera las ganancias íntegras. Hubo tumultos y Mossadegh, ya primer ministro, proclamó en Marzo de 1951, una ley que aprobó el parlamento iraní, por la cual Irán se apoderaba de su industria petrolífera.



El gobierno inglés se encontró en un lío en cuanto a cómo resolver la situación, no estaba dispuesto a aceptar la indemnización por parte de Irán, tanto porque podía sentar un precedente para la nacionalización como porque cualquier arreglo razonable por las propiedades físicas de la compañía sería inadecuada para compensar a la economía británica.

Es así que el consorcio no solamente producía grandes utilidades, sino que también permitía a los ingleses, escasos de dólares, pagar en libras esterlinas 300 millones de dólares de petróleo anualmente (181).

Inglaterra en defensa de la Anglo-Iranian Oil Company, planteó el problema ante la Corte Internacional de Justicia y Mossadegh fue citado a comparecer ante el Consejo de Seguridad. Defendió los actos de su gobierno y el derecho de Irán a nacionalizar su petróleo y afirmó que la ONU no tenía jurisdicción sobre el asunto.

Inglaterra boicoteó la exportación de petróleo de Irán como represalia económica, provocando que Irán no obtuviera ingreso alguno procedente del petróleo, ya que el país carecía de flota para llevar el combustible a otros lugares del mercado mundial. En cambio, ni la Anglo-Iranian, ni Inglaterra sufrieron pérdidas que podrían haber temido, debido a la

habilidad del consorcio para usar sus reservas de petróleo en Kuwait.

Si bien el "boycot" petrolero le causó a Irán trastornos económicos no pudo lograr su meta de derrocar al gobierno de Mossadegh y/o restituir al consorcio las propiedades nacionalizadas. Sin embargo, este "boycot" contribuyó a socavar al gobierno en la medida en que forzaba a éste a tomar medidas - que se sumaban al descontento político interno, particularmente de parte de las clases altas iraníes.

Por esta época a principios de 1953, Mossadegh tenía una agria disputa con la monarquía sobre el control del ejército, ya que tratando de minimizar el poder del Shá Mohamed Reza - Pahlevi y aliviar las penas financieras del país, el Primer Ministro Mossadegh decidió reducir la partida gubernamental - del Shá. Así que, la tensión entre ellos dos se intensificó y Mossadegh es destituido.

La causa decisiva de la destitución de Mossadegh fueron las actividades del gobierno de los Estados Unidos, ya que - junto con Gran Bretaña habían decidido emprender una operación para destituirlo y mantener en su trono al Shá Reza Pahlevi.

Uno de los aspectos más significativos del "boycot" de Irán fue la solidaridad mostrada por las compañías internacionales con su competidor británico, cuyas recompensas fueron substanciales (182).

En 1954, el Shá llega a un acuerdo con la Anglo-Iranian, por el cual este consorcio no recupera sus propiedades sino que se le permitió que operara en la industria petrolera como contratista de la NIOC, National Iranian Oil Company, haciendo a un lado las medidas tomadas por Mossadegh. El acuerdo fue firmado por dos partes. Por un lado, el gobierno iraní y la NIOC y, por el otro, un consorcio formado por compañías británicas, holandesas, norteamericanas y francesas.

"En el acuerdo se estableció que el consorcio creaba dos compañías: una para la exploración y producción de petróleo y gas natural, y la otra para refinar parte de esa producción en la refinería de Abadán." Además, "cada miembro del consorcio creaba también una compañía encargada de la comercialización de petróleo crudo y refinado. El área de operación del consorcio fue, según el acuerdo, de 100,000 millas cuadradas. Se determinó que la duración del acuerdo era por 25 años, renovable por 3 períodos de 5 años cada uno". (184)

El consorcio quedó formado por las siguientes compañías: BP propietaria del 54%; la Royal Dutch Shell con el 14%; - Standard Oil of New Jersey (Exxon) con el 7%, Texaco con el 7%; SOCAL con el 7%; Gul Oil Corporation con el 7%; Socony-Mobil Oil con el 7%; Compaigne Française des Pétroles (CFP) con el 6%; y la Iricon, compuesta por 6 compañías independientes con el 5%. Es decir, las "siete grandes" integraron el consorcio (185).

Las compañías petroleras estaban ansiosas de evitar que la ley de Irán regulara sus relaciones en caso de disputa y en caso de fracasar preferían un sistema regulador legal común, para que la concesión incluyera la existencia de la diversidad de nacionalidades entre las partes como base para - la elección de principios de Derecho común a Irán y a varias naciones en general y en consecuencia, sujetarse a los principios que podrían ser aplicados por tribunales internacionales.

La concesión obviamente contemplaba poner a Irán, a Estados Unidos y a los tres sistemas legales de Europa (Inglaterra, Francia y Holanda) a la par, como un sistema de Derecho que sería usado para interpretar o adjudicar derechos a las respectivas partes bajo esta concesión (186).

La concesión del consorcio otorgada por Irán fue la más grande transacción relacionada con la exploración de productos del petróleo por los poderíos internacionales en el área del Golfo.

El surgimiento de compañías petroleras independientes en los años cuarenta fue un gran suceso, a pesar de que eran de la misma nacionalidad que los poderosos (186-bis). Así en 1957, los italianos y los japoneses entraron al mercado, rompiendo con un largo período de exclusión.

La concesión a la compañía petrolera del Japón en la zona neutral (Arabia Saudita), contenía elementos de las concesiones tradicionales junto con ideas innovadoras. Lo más importante de éste, fue que al concesionario (una empresa integrada entre Japón y Arabia), se le había dado todo el derecho para intervenir tanto en la producción petrolera como en su refinación, transportación y mercado. Este fue el mayor empuje para la noción tradicional de lo que una concesión debía contemplar. Y, por requerirse de que la compañía operara como una entidad integrada, el impuesto, así como también el pago por derechos debían hacerse sobre todo ingreso derivado de la operación. (187)

El acuerdo iraní con Azienda Generale Italian Petroli (AGIP) fue tan importante como la concesión árabe-japonesa. En esta concesión la compañía nacional petrolera de Irán se aseguró un 50% de participación que se llevaría a cabo sobre la exploración, perforación y producción del petróleo en el área de la concesión.

### 3.5.- CONTROVERSIAS SOBRE LA VIEJA CONSECION AL CONSORCIO ARABE-NORTEAMERICANO (ARAMCO)

Este caso involucra una disputa que concluyó con un convenio en 1958, La disputa se centró en la interpretación del artículo 1 de la concesión otorgada el 29 de mayo de 1933, - por el gobierno de Arabia Saudita a la Standard Oil of California (SOCAL) y posteriormente, asignada a ARAMCO, asociación formada por intereses compartidos de las concesiones en Bahrain y Arabia Saudita entre SOCAL y Texaco (188).

Debido a la política seguida por la IPC, específicamente de Gran Bretaña, SOCAL y Texaco aceptan que dos de las compañías, Exxon y Socony-Mobil, que forman parte de este consorcio iraquí, participaran de los intereses petroleros en esta

zona del Medio Oriente, consumándose su unión a la Compañía Árabe-Norteamericana de Petróleo (APAMCO) y a CALTEX en 1947.

La propiedad del consorcio que formó la ARAMCO se distribuyó entre la SOCAL, Texaco, Exxon y la Socony-Mobil. Las primeras tres compañías poseían el 30% de participación cada una y la Socony-Mobil el 10%.

En 1954, Arabia Saudita otorgó una licencia al Sr. Onassis y a las compañías que representaba para formar la Compañía Árabe de Tanques Marinos (SATCO). Esta compañía tenía que construir una flotilla de tanques con capacidad de 500,000 toneladas para transportar todo el petróleo que la APAMCO no transportara al tener que reemplazar sus viejos tanques, lo cual iría dejando bajo el control del gobierno saudita la -transportación de su petróleo (189).

Además la Compañía debía contar con protección gubernamental como cualquier compañía árabe, no pagar impuestos por ingresos y tener la prioridad en transportación de petróleo desde Arabia Saudita. El gobierno saudita acordó decretar una ley marítima, por la cual la compañía de buques tanques estaba obligada a establecer una escuela marítima en Yedda, empleando a sus graduados dentro de sus buques tanques.(190)

De aquí que, en enero de 1954, cuando el gobierno saudita informó a la ARAMCO del acuerdo con Onassis, este consorcio dijo que este acuerdo interfería con su propia concesión, ya que su implementación sería contraria y violaría, - tanto el espíritu como el texto de los existentes acuerdos - entre ellos, además de que causaría un efecto desastroso en las ventas establecidas del petróleo fuera de Arabia Saudita, así como en un futuro desarrollo y quedaría completamente sin práctica.

El gobierno saudita aceptó que la nueva Compañía de Fletes (SATCO), no tuviera todas las prioridades y sólo manifestó que a esta compañía debía dársele una tercera prioridad - después de los barcos pertenecientes a la ARAMCO y a sus afiliadas. No obstante, el consorcio rechazó el acuerdo propuesto por ser violatorio de sus propias concesiones, siendo entonces que el 23 de febrero de 1955, los contratantes llevaron el caso a arbitraje, para decidir cual empresa quedaría sin la inmunidad gubernamental. (191)



Por tanto, las cuestiones que se presentaron a consideración del tribunal de conciliación y arbitraje por parte del gobierno saudita fueron las siguientes (192):

- Determinar si la compañía tiene, en virtud de la concesión, en caso de que así fuera, derechos sobre transportación marítima del petróleo y sus derivados que la AMAMCO produce y vende.
- En caso de que la compañía tuviera cualquiera de estos derechos, entonces se decidiría:
  - si la compañía tiene o no derecho en ausencia del consentimiento gubernamental, de transferir cualquier derecho, en relación con la transportación marítima del petróleo obtenido, a cualquier otra persona, compañía o corporación (por ejemplo, a sus compradores), dejando a un lado las estipulaciones del artículo 32 del acuerdo concesionario.
  - Determinar si la compañía, en virtud de la concesión, ha adquirido derecho a rehusar o negar, a solicitud del gobierno, tratamiento preferencial a tanques abanderados - con la bandera de Arabia Saudita, especialmente tomando en cuenta el texto y el espíritu del artículo 23 del acuerdo concesionario y, en caso de que la compañía no hubiera adquirido tal derecho, determinar si ha violado la obligaciones convenidas en la concesión, -

ya sea rehusando dar trato preferencial a tanques árabe-sauditas, o si violaba o no sus obligaciones contractuales.

- Determinar si, en cualquier caso, la concesión daba derechos a la compañía de negar preferencias o prioridades a tanques nacionales, especialmente cuando el costo de transportación del petróleo que produzca o venda no va a ser mayor al promedio del costo anual de transportación, usando tanques extranjeros.

La cuestión presentada por la compañía fue determinar - si el artículo 4 del acuerdo entre el gobierno y el Sr. Onassis, corregido el 7 de abril de 1954, estaba en conflicto con la concesión otorgada a la ARAMCO.

El tribunal dictó sentencia a favor de la ARAMCO con el antecedente de que el derecho del consorcio estaba dentro de la naturaleza de un derecho adquirido que no podría ser modificado sin el consentimiento del mismo. El juez clasificó la licencia de Onassis como un contrato y estipuló que los derechos adquiridos en un contrato anterior no podían ser modificados por tal licencia. (193)

El gobierno árabe saudita en defensa del acuerdo con Onassis argumentó que su contratación fue en ejercicio del poder regulatorio del Estado y por ello no debía ser revocado. Por otro lado, la ARAMCO enfatizó que el acuerdo fue un contrato y que su aprobación sería una intromisión y violación a los derechos manifestados en la concesión dada a la ARAMCO en 1933, por lo que el tribunal concluyó que le parecía indisputable que las diferencias entre las partes se originaron a raíz de la entrada de la compañía de Onassis en las relaciones existentes entre el gobierno y la ARAMCO, ya que sin el acuerdo que hubo con Onassis, no hubiera habido ninguna disputa entre ellos.

Además, también se estipuló que el tribunal se enfrenta a dos manifestaciones del ejercicio de la soberanía del Estado. La primera que ha llevado a la firma del acuerdo de la concesión de ARAMCO, la segunda a la conclusión del acuerdo con Onassis como un acto administrativo, otorgando una concesión o como un poder regulador del Estado. (194)

El compromiso surgido de este arbitraje convino que el Derecho Islámico aplicado por Arabia Saudita debía regir las iniciativas de ley dentro de su jurisdicción y que el tribunal de conciliación y arbitraje debía aplicar la ley supuestamente

aplicable a los asuntos más allá de la jurisdicción del país, por lo que el juez estableció que "las partes no estipularan la aplicación de ninguna ley a su disputa, pero si contemplaran la aplicación de una ley para que el tribunal determinara el asunto más allá de la jurisdicción de Arabia Saudita. Además, ambas partes estaban completamente enterados del hecho de que varios sistemas legales debían ser aplicados a los diferentes asuntos relacionados con la operación de las concesiones petroleras." (195).

Antes de los procesos, las partes habían acordado que el arbitraje debía realizarse en Lucerna, Suiza, y por una enmienda del 13 de Septiembre de 1955, concluyeron que se efectuaría en Ginebra.

El juez insistió en la justificación de que la excepción hace la regla, considerando que las cortes suizas podían declarar la nulidad de la concesión por varias circunstancias y que por regla general se requiere seguir el procedimiento legal suizo, cuando el juicio se lleva a cabo en este país y basado en lo que describió como un elemento soberano en la disputa, expuso que, considerando la inmunidad de los países extranjeros reconocida por el Derecho Internacional, -

con espíritu de respeto por la dignidad esencial del poder soberano, el tribunal se considera incapacitado para seguir adelante con el proceso de arbitraje donde un Estado soberano podía ser sometido al derecho de otro Estado (196).

El tribunal determinó que aplicaría las normas establecidas en el proceso de arbitraje del Proyecto de Convención - Draft, que fué propuesto por la Comisión de Derecho Internacional de la ONU en su quinta reunión en Nueva York en 1955.

Está universalmente admitido por el Derecho Internacional Privado que la ley regidora de las relaciones individuales será determinada en caso de conflicto de leyes por la *lex fori*. En consecuencia, el tribunal utilizó el Proyecto de Convención como una salida de escape frente al Derecho Árabe y estableció que no existe *lex fori* que indique cuales normas de los países en conflicto debía usar, ya que el Derecho Internacional Público no cuenta con ninguna de esas normas.

El tribunal vio esta concesión como un acto unilateral del Estado, a pesar de que la concesión había sido libremente negociada por ambas partes sin ninguna coacción. Por lo que, el juez declaró de que este instrumento tenía el carácter de una obligación y debía ser observado por las partes.

Además, el concesionario sería el retenedor de los derechos subjetivos, los cuales no podrían ser cancelados mientras cumplieran con sus obligaciones, a menos que el Estado estuviera autorizado específicamente para hacerlo por el acuerdo de la concesión.

El juez no estaba dando mucho margen de elección y se decidió por no restringirse a las intenciones de las partes, declarando lo siguiente:

"Que en caso de ser necesario, debe ser interpretado o complementado por los principios generales del Derecho, la costumbre y la práctica en el negocio del petróleo y por las normas de jurisprudencia." (197)

El tribunal planteó el problema, no en que Arabia Saudita pidiera una tercera prioridad a la Satco, sino en que en el derecho otorgado a Onassis, se estaban violando los principios de la concesión otorgada a la AMANCO en 1933.

Mucho tiempo y esfuerzo se llevó en definir con precisión el término de "derechos exclusivos", incorporados en el artículo 1 del acuerdo, ya que se había decidido que los derechos exclusivos eran derechos pertenecientes sólo al retenedor de los mismos, lo que implicaba la exclusión de competencia de otras personas.

El juez había decidido no determinar los derechos de Arabia Saudita directamente, pero era mejor eso que examinar si la concesión otorgada a Onassis en alguna forma afectaba los acuerdos existentes entre Arabia Saudita y la ARANCO. - Por otro lado, el acuerdo Onassis se caracterizó por ser un contrato y no una licencia, que podría ser abrogada o perjudicar o infringir derechos otorgados con anterioridad al mismo. (198)

Así pues, la ARANCO ganó y el gobierno norteamericano - realizó una investigación sobre los intereses de las negociaciones comerciales de Onassis en Estados Unidos, quedando con esto, bloqueado el proyecto de la SATCO (199).

#### 4.- REACCION DE LOS PAISES PRODUCTORES.

##### 4.1.- LA CREACION DE DEPARTAMENTOS ESPECIALIZADOS Y DE LAS COMPAÑIAS NACIONALES DE PETROLEO.

Desde el comienzo de las relaciones entre las potencias internacionales y de los Estados productores de petróleo en el Medio Oriente a mediados de los años cuarenta, un desacuerdo había existido en relación a los aspectos tanto financieros como técnicos de la producción petrolera.

Durante la negociación para mejores ganancias financieras, las compañías petroleras se sintieron muy seguras, debido a la incapacidad del gobierno para comerciar con conocimiento de las estructuras de mercado, del costo, de las utilidades o de cualquier otro asunto que no fuera la demanda por más pago de derechos.

El primer paso instituido para el cambio de esta situación fue la formación del Comité de Expertos en Petróleo por la Liga Arabe en 1951, marcando la seriedad e importancia de esta única industria a los Estados miembros. Este Comité buscó y enfatizó la necesidad de intercambio de información, así como de varios aspectos para adquirir experiencia por parte de los miembros.



La segunda etapa fue la creación o reorganización de Departamentos especiales para observar las relaciones entre las compañías y los países receptores.

Algunos de estos departamentos estuvieron en existencia por largo tiempo, pero fueron inefectivos. Por ejemplo, en Arabia Saudita se fundó uno de estos departamentos en 1935, año en que el concesionario empezó la búsqueda de una reserva petrolera (200). Su singular papel empezó cuando fue reorganizado en 1952, para ser el Departamento de Asuntos Petroleros y Minerales. Así que para 1954, su intervención aumentó tanto en el ámbito internacional como nacional, debido a la dirección de un especialista en petróleo.

Este departamento acabó con los previos argumentos legales de las compañías petroleras en el Primer Congreso de Petróleo Árabe en 1959. Aquí, se rechazó la posición de las potencias sobre la obligación moral contraída con las concesiones petroleras tradicionales, argumentando que hay más que una obligación por parte de las compañías al reconocer la injusticia que se presenta en estas concesiones. También se enfatizó el reconocimiento a los derechos de la soberanía, -

como se prevee en las resoluciones de la ONU de 1952 (201).

Por ello, el establecimiento de las Compañías Nacionales de Petróleo tuvo un efecto de mayor alcance, ya que fue una desgracia para la superioridad técnica tan largamente buscada por las compañías más grandes y poderosas.

El intento de nacionalización hecho por el gobierno de Irán en 1951, constituyó el primer acontecimiento en los países fundadores de la OPEP y, con el fin de asegurarse un instrumento operacional para la nacionalización del petróleo iraní creó la National Iranian Oil Company (NIOC). A pesar de que la nacionalización abortó como consecuencia del golpe de Estado militar en 1952, la NIOC sobrevivió, pero sin la menor eficacia durante un largo tiempo.

Empero, después de la reconquista por el Estado de las operaciones petroleras y sobretodo después de la revolución iraní, esa empresa nacional se volvió muy activa en la administración de la industria nacional y en la formulación de la política petrolera el país.

Este acontecimiento propagó un poco por todas partes la idea de que el Estado debía asegurarse el control absoluto de la industria petrolera, ya fuera como consecuencia de una

nacionalización decidida por una ley, o por medio de un acuerdo mutuo con las empresas (estos dos conceptos se encuentran en la base del estatuto actual de la industria petrolera) (202).

En Irak, donde el gobierno promulgó en 1961 la Ley No.80 según cuyos términos los territorios no explotados o desarrollados de la concesión de la IPC serían restituidos al gobierno, dejando a las empresas solamente los terrenos en los que efectivamente efectuaban operaciones.

De aquí que para poner en vigor esta ley originada de las negociaciones hechas por Abdaoul Karim Kassin con la IPC la Compañía Nacional Petrolera de Irak fuera creada en 1964, por la Ley No.11 que le dio autoridad para operar tanto fuera como dentro de Irak, en todas las facetas de la industria petrolera, incluyendo la exploración, perforación, producción, transportación, refinera, almacenaje y distribución del petróleo.

Esto lo podría efectuar ya fuera con la participación de algunas compañías petroleras independientes extranjeras, ya, ulteriormente, en forma directa y con la asistencia técnica de la URSS. Las operaciones petroleras en los yacimientos que pertenecían al Estado alcanzaron el estado operacional en 1972. (203)

Antes de la creación de esta compañía, un Comité General para Asuntos Petroleros fue agregado al Ministerio de Economía, instituido el 4 de marzo de 1959. Su responsabilidad fue planeada en forma general por la política petrolera, con objeto de asegurar el desarrollo de los recursos petroleros, así como su buena administración y exploración. (204)

Por ello, se incluyó la supervisión del gobierno concesionario y de las compañías retenedoras del petróleo, al igual que su participación en la negociación o arreglo de sus enmiendas, dando también su opinión o voto, cuando la nueva concesión y participaciones sean contemplados en su otorgamiento.

La Compañía Nacional Petrolera de Kuwait (KNPC), fue la primera establecida, por lo que respecta a los miembros árabes fundadores de la OPEP, el 5 de Octubre de 1960, por el Decreto de Amiri, con una responsabilidad similar a las compañías nacionales de Irán y posteriormente a la iraquí, Subsecuente a su creación y específicamente el 20 de abril de 1963, se estableció un Departamento Especializado en Petróleo dentro del Ministerio de Industria y Finanzas. (205)

Entre el período de la KNCP y la INOC, la Compañía Nacional petrolera de Arabia Saudita (Organización General del Petróleo y Minería, PETROMIN) fue creada en 1962, con objeto de:

- Empezar por sí mismo o a través de otros, estudios o investigaciones prácticas y teóricas, relacionadas con el petróleo y otros minerales.
- Participar en las diversas facetas de las actividades comerciales e industriales ligadas al petróleo y a otros minerales (206).

El hecho de que muchos países consumidores de petróleo tuvieran sus propias compañías nacionales de petróleo, pudo hacerles desear entrar directamente a arreglos de abastecimiento con sus contrapartes, la Compañías Nacionales de Petróleo en los países productores, pasaron a ser un asunto de mucha importancia cuando el gobierno receptor demandó participación de la membresía.

Por ende, algunas de las Compañías Nacionales Petroleras están activamente comprometidas en la exploración, desarrollo y producción del crudo a través de contratos de servicios y/o por riesgo propio en Compañías Petroleras Extranjeras, -

otras están comprometidas independientemente en la explotación de hidrocarburos.

Así pues, por su propio esfuerzo o por intercambio y coordinación, muchas de las Compañías Nacionales Petroleras han tenido éxito en el desarrollo necesario de personal técnico, económico y administrativo, en ciertas facetas de la industria petrolera como en la exploración, desarrollo y producción del crudo.

Esto da la posibilidad de que el papel de la compañías petroleras nacionales de los países exportadores del petróleo sea un abastecedor directo del crudo a varias compañías petroleras integradas y a las refinerías no integradas en los países consumidores del petróleo y así poder crecer año con año, llevándose a cabo especialmente donde el principio de participación ha sido implementado y donde cantidades considerables de petróleo están a su disposición con las cuales son participantes en el mercado internacional como abastecedores del petróleo.

En virtud de que la atención de esta tesis está puesta en el aspecto de las concesiones petroleras, concluiré que -

las compañías petroleras nacionales fueron de inmensa ayuda para las naciones productoras del crudo en la lucha por un cambio en el cuadro conceptual con sus concesionarios.

No sería correcto imputar el surgimiento de poder mercantil sólo a las compañías petroleras nacionales, mucho del crédito pertenece a las agencias especializadas creadas y a la OPEP. Sin embargo, es seguro suponer que esas compañías fueron un factor importante en disminuir la falta de ayuda de los países productores y darle respeto a las compañías ejecutivas que conocían su habilidad para participar y tener una justa distribución del mercado, si era necesario (207).

#### 4.2.- EL ORIGEN DE LA OPEP.

Cuando las naciones productoras del petróleo firmaron las concesiones, gran parte de ellas no conocían bien el valor real de sus recursos.

Las compañías por su parte, tenían mayor experiencia aunque en algunas circunstancias no tenían forma de saber si el área concedida sería productiva.

Por otra parte, los cambios en las posiciones de negociación de los países productores para la venta del petróleo se modificaron en virtud del hecho de que las reservas petroleras están limitadas y de que al parecer las demandas en el mundo eran ilimitadas. Además, la industria petrolera perdió mucho de su posición cuando las economías de los países productores del petróleo mejoraron tanto que no tuvieron que aceptar cualquier oferta simplemente para asegurar su supervivencia, por lo que las naciones petroleras empezaron a comprar y vender con el mejor postor, dejando de estar completamente a merced de los poderosos.

Los países receptores empezaron a buscar una completa participación, lo que fué rechazado por las potencias, que habían determinado no comprometer su poder absoluto de control de la producción y la determinación de precio, siendo el permitir la participación un abandono a tal posición. Esto, agregado al hecho de que las potencias o compañías más grandes, habían entremezclado sus intereses en la mayoría de los campos petrolíferos tuvieron que acudir a una especie de acuerdo que suprimiera o revocara las crecientes demandas de los Estados productores del petróleo, suscitando reglamentos monopolísticos. (208)



El primer monopolio fue el acuerdo Línea Roja, que había sido realizado por la complicada o entretrejida contratación tanto de organismos privados como gubernamentales.

Por un período de tiempo considerable, se presentó un conflicto ideológico entre los Estados Unidos y Gran Bretaña, debido al conflicto de intereses entre estas naciones por su participación en el Medio Oriente, ya que el gobierno británico era de la opinión que Medio Oriente pertenecía exclusivamente a su esfera de influencia, mientras que los Estados Unidos predicaban una política de puertas abiertas. Este conflicto se trató de resolver mediante el acuerdo angloamericano de 1944, que aseguraba una oportunidad igual en la búsqueda de una concesión petrolera. Pero, el motivo real de Estados Unidos era el asegurar sus acciones petroleras en el Medio Oriente, así como promover el reconocimiento de la validez y legitimidad de la presencia norteamericana en ese lugar, por lo que el Senado norteamericano no lo ratificó. (209)

Este acuerdo del club exclusivo fue vigorosamente impugnado por la llamada Alianza de Cooperación Internacional, que arguyó que el tópico del petróleo del Medio Oriente no debía ser visto simplemente como un asunto de interés gubernamental

e industrial, sino primeramente como sujeto de interés para todos los consumidores, por lo que el punto de vista de los consumidores debía prevalecer (210).

Mas, ni el gobierno británico ni el de Estados Unidos, ni tampoco la Alianza tuvieron presentes los intereses de las naciones productoras del petróleo, pero sí su propio interés, es decir, los poderosos son corporaciones británicas y norteamericanas que finalmente serían los beneficiados, por lo que para 1946, la alianza empezó una cruzada para promover el apoyo a su tesis, que fue combatida fuertemente por el bloque angloamericano hasta llegar al nivel de la ONU. (211).

Desde que la Liga de Naciones Arabes fue organizada en 1945, el sueño de crear una asociación de países productores de petróleo estuvo presente en los países árabes. Sin embargo, se dieron cuenta de que sin la participación de Venezuela por ser la primera en decretar el pago de impuestos por ingresos en 1943 y de Irán, tal agrupación no podría tener éxito. Esto es porque cualquier crudo producido por cualquiera que estuviera fuera del club, por ejemplo por cuenta del gobierno de un país productor o de una sociedad independiente, no podía venderse a terceros ya que no existían canales para tales cambios.

Por esta razón, los gobiernos de los países productores no desempeñaban ningún papel en las operaciones de comercialización del petróleo, pues era imposible para los gobiernos, como lo demuestra la experiencia de nacionalización del petróleo iraní, hacer inversiones en la fase del tratamiento del crudo sin poder garantizar un mercado para el producto en el que habían invertido.

Esto impedía a los países productores cualquier penetración de la industria petrolera y limitaba su papel a la recaudación de impuestos sobre el petróleo extraído de su territorio, conforme a las disposiciones financieras de las concesiones que, de una u otra manera, estaban siempre en poder de las grandes compañías petroleras. Los acuerdos llamados de "reparto de utilidades" al 50/50 celebrados a principios de los años cincuenta, mencionan el derecho del Estado de deducir en especie, para comercialización directa, cierta proporción del petróleo producido en su territorio, normalmente alrededor del 12.5% de la producción (el petróleo como pago).

De hecho, "los gobiernos interesados eran incapaces de optar por tal participación en especie y preferían recibir el equivalente financiero calculado sobre la base de los precios cotizados" pues no existían salidas de comercialización independientes válidas para ese crudo" (212).

Para revocar esta tendencia, el Chase Manhattan Bank publicó un estudio económico sugiriendo que hubo ventaja competitiva entre el petróleo de Medio Oriente sobre el de Venezuela. El vicepresidente de este Banco hizo un llamado para aumentar la producción de Medio Oriente, que significaba bajar la de Venezuela a su máximo (213).

Lo anterior, cumpliría con las dos importantes metas de reducir a un completo fracaso los proyectos de los pagos de impuestos de Venezuela y serviría como advertencia a los productores del Medio Oriente de que el racionamiento podría alcanzarlos si intentaran copiar el patrón venezolano.

Considerando este peligro, Venezuela rápidamente envió un delegado a otros países productores de petróleo para resumirles lo que es la fórmula del 50-50% de participación y sugerirles algún tipo de coordinación e intercambio de información. Esta experiencia venezolana fue seguida en forma unilateral, primero por Arabia que ejecutó el primer pago de impuestos por acuerdo con la ARAMCO y después la siguieron otros países vecinos.

Para 1951, se estableció el Comité de Expertos en Petróleo empezando a ser la agencia central de la Liga para la formulación de políticas petroleras. En 1954, hubo un avance con la decisión de crear una oficina permanente de asuntos petroleros en la Secretaría de la Liga Árabe que formulara y cuidara la política general del petróleo árabe.

El paso más importante dado hacia una política unida fue la recomendación del Comité de Expertos en Petróleo al Consejo Económico que debía efectuarse un Congreso de Petróleo Árabe que se llevó a cabo en abril de 1959.

Cualquier intento de establecer una política petrolera, no podía ser efectivo a menos que Venezuela e Irán tuvieran membresía en el club. He aquí que, observadores de estos países así como de las compañías petroleras acudieron a la Convención.

En 1959, las compañías petroleras unilateralmente bajaron los precios en el petróleo crudo, pero el hecho de que las naciones productoras no fueran consultadas previamente para esta baja, creó la sospecha de que esta baja de precios, había sido realizada como un aviso a las naciones productoras de comportarse bien, lo que movilizó a las naciones del Medio

Oriente hacia la posición venezolana, creando una coordinación de políticas entre los países ricos productores de petróleo. (214).

Como vimos anteriormente, Venezuela indujo a los países del Medio Oriente a introducir el sistema de pago de impuestos y en 1959, esto fue el factor más importante para el esfuerzo unificado de mejorar la participación nacional en la industria petrolera y capacidad para enfrentarse a las compañías extranjeras. Entre otras cosas el Congreso árabe adoptó una resolución sobre el petróleo para establecer consultas entre los países productores del petróleo cuando fueran afectados por cualquier estructura de precios a futuro, antes de que a las compañías petroleras se les autorizara a tomar cualquier medida (215).

No obstante, una segunda baja de precios unilateral fue implementada en agosto de 1960, efectuándose así el primer esfuerzo de organización formal por parte de los Estados de mayor producción petrolera.

Alrededor del 12 y 14 de septiembre de 1960, los delegados de Irak, Irán, Kuwait, Arabia Saudita y Venezuela conferenciaron en Bagdad y anunciaron la formación de una organización

permanente llamada Organización de Países Exportadores del Petróleo, OPEP (216), para establecer consultas regulares entre sus miembros con vista a coordinar y unificar los precios, haciendo notar que:

- Los miembros de esta organización ya no permanecerán indiferentes a la actitud adoptada por las compañías petroleras con respecto a los precios.
- Los miembros demandarán que los precios deberán ser mantenidos estables y libres de cualquier fluctuación innecesaria, además de que se esforzarán por restaurar los precios actuales al nivel que tenían en agosto, así como también las compañías efectuarán consultas con el país o países que fueran afectados por cualquier modificación de precios.
- Los miembros formularán un sistema para asegurar la estabilización de los precios, un eficiente y regular suministro de petróleo a los consumidores y un justo reparto de capital a aquellos inversionistas en la industria petrolera.
- Como resultado de una acción unánime tomada por el grupo, ninguno de ellos cederá ante cualquier tipo de presiones, tentación o persuasión de actuar de acuerdo con las variantes de la política acordada aquí.

Debido a la estructura de membresía de las compañías petroleras activas de las cinco naciones fundadoras de la OPEP, el establecimiento de una oficina central se hizo necesaria. Está claro, sin embargo, que sin la drástica y unilateral acción tomada por las compañías internacionales, la solidaridad de la organización no hubiera podido ser tan efectiva y sólida como hasta ahora.

Las resoluciones de esta conferencia fueron las que constituyeron esta organización. La importancia para sus miembros fue la inserción en el estatuto de la organización como objetivos, estableciendo que:

- El designio principal de la organización sería la coordinación y unificación de las políticas petroleras de los países miembros y la determinación de los buenos oficios para salvaguardar sus intereses, tanto individual como colectivamente.
- La organización proyectará formas y medios de asegurar la estabilización de los precios en el petróleo en el mercado internacional, con vistas a eliminar fluctuaciones dañinas e innecesarias.
- Las consideraciones convenientes serán en todo momento a los intereses de las naciones productoras; habrá un suministro suficiente de petróleo, eficiente, económico y regular



a las naciones consumidoras y un reparto justo de capital a aquellos inversionistas en la industria petrolera (217).

A pesar de la acción organizada, la OPEP hizo muy poco o nada para restaurar los precios al nivel anterior a su reducción, hasta que en 1970 pudo hacer algo más que prevenir futuras bajas. En el intervalo entre su creación y el acuerdo de precios de 1971, su importancia radicaba en la estructura del pago de impuestos y en los asuntos relacionados con los mismos, como contribuciones y la indulgencia de mercado, por lo que la cuarta conferencia de la OPEP tuvo mayor relevancia que la primera (218), ya que en ese encuentro los miembros de liberaron sobre estudios preparados y definidos, resultando una recomendación en la que:

- Cada miembro afectado debía dar una solución o fórmula, junto con la compañía que operaba en sus fronteras, siendo su pago por derechos (royalty) fijado uniformemente para poder considerarlo equitativo. Este pago por derechos no sería - tratado como a cuenta del pago de impuestos.
- Que las compañías que operan en sus países no participaran en las operaciones de mercado o distribución, con objeto - de obtener una equilibrada participación de los países productores.

Como organización la OPEP siempre ha justificado su existencia por su demostrada competencia y experiencia, trabajando, como un exclusivo club de tecnócratas. El llamado a la opinión pública (de los tecnócratas de la OPEP) era, desde el principio, esencialmente apolítico en el sentido de que no se identificaban a sí mismos con ningún grupo político o de interés particular en sus países de origen. Esto implicaba sobre todo, un entendimiento completo de las actividades de la industria del petróleo y una capacidad para enfrentarse a la compañías en puntos específicos. (219).

Por otro lado, la brusca baja en los precios de 1959 y 1960 que fué la causa inmediata de la creación de la OPEP, - fue un ejemplo destacado del peligro potencial implícito en el ejercicio irrestricto de esta prerrogativa. La OPEP surgió no sólo como acto de protesta en contra de ese incidente específico, sino también como acto de autodefensa en contra de futuras rebajas de precios.

Siendo el precio del petróleo crudo el motivo de la existencia de la OPEP, era lógico que todas sus tareas como foro para consulta y coordinación se orientaran hacia una meta básica y global, siendo la preocupación inicial la restauración del precio rebajado. (220).

En los dos primeros años de su creación se dedicaron a la búsqueda de su estatuto operacional y a la elaboración de una fórmula o sistema para lograr sus objetivos. Así pues, en lugar de tomar el camino fácil, enfatizando la terminología que tocara a la opinión pública como son monopolio, explotación y colonización disfrazada, se inclinó por tratar a las compañías en su propio terreno, lo cual fue acompañado por estudios detallados de los aspectos económico y tecnológico de la producción petrolera, usando tal información para formular políticas (221).

La política seguida por la OPEP ha tomado una posición negativa respecto a la cantidad a pagar por derechos e impuestos. Simplemente, señala que la estructura existente debía ser modificada y dejar libres a sus miembros para negociar lo que ellos consideren justo, equitativo y aceptable. Además, las compañías petroleras americanas comprometidas en exploraciones internas sobre tierras federales pagan una bonificación y derechos del 12.5% más el impuesto por ingresos prescritos por ley, que ve el pago de derechos como un costo de operación a deducirse del ingreso bruto y el impuesto por ingresos pagado bajo ganancias netas (222).

Por otro lado, los miembros de la OPEP habían abandonado el pago por derechos por el pago de impuestos. Fue aquí que la OPEP recomendara que las naciones exportadoras de petróleo negociaran con sus respectivas compañías el pago de derechos independientemente del pago de impuestos que sería como una compensación para el valor intrínseco del petróleo.

La segunda propuesta fue el gasto de mercado, simbolizando un cierto porcentaje de los precios del petróleo crudo para ser deducidos del ingreso bruto antes de determinar el impuesto a pagar, para con ello compensar a las compañías operadoras de los gastos erogados en las operaciones de mercado.

Como anteriormente se indicó, ni los miembros ni las compañías se comprometieron en este proceso, por lo que el precio determinado es el que sería pagado por el comprador en el sitio de su envío en este caso, por las compañías matrices. Un descuento sería otorgado a las filiales del comprador, pero la OPEP encontró que tales arreglos entre las compañías eran desventajosas para naciones productoras porque reducían su base de pago de impuestos.

La OPEP presionó a las compañías para estabilizar tanto los precios como el mercado, para equilibrar la producción mediante el establecimiento de un mercado de absorción que podría ser interpretado como un monopolio y/o desafío.

Asumiendo por un momento que la etiqueta de "monopolio" fuera aceptada, sería lo mismo substancialmente que los Estados Unidos de Norteamérica intentaron hacer por muchos años en el campo agrícola. Fue la práctica constante y duradera - del Departamento de Agricultura Norteamericano quien paró a los granjeros en la sobreproducción, así como la OPEP lo hizo para detener la sobreproducción petrolera; por tanto, la meta ha sido neutralizar la tendencia de baja del mercado y asegurar una razonable recuperación de las partes afectadas.

Durante la 16a. Conferencia realizada en Viena en junio de 1968 (22j), las naciones miembros de la OPEP sentaron las siguientes recomendaciones:

- La mayoría de los contratos tradicionales han previsto una participación en la membresía, pero su implementación fue evitada por las compañías. Así pues, bajo este antecedente se recomendó que las cláusulas de la membresía fueran acordadas para los que los gobiernos pudieran participar en forma razonable. Con respecto a otras concesiones, en las que

- no hubo cláusula de participación, un cambio de circunstancias presionaría para que dicha cláusula fuera incluida.
- Los precios deberán ser decididos por el gobierno y se cambiarán de tal forma que pudieran prevenir cualquier deterioro en sus relaciones con respecto al precio de las mercancías manufacturadas para comerciar internacionalmente.
  - Las compañías operadoras no tendrían el derecho de obtener en exceso altas ganancias netas después del pago de impuestos, pero si al determinar si tales ganancias eran excesivas, debía pagarse por un riesgo financiero para nivelar las ganancias netas de la industria donde prevalecieran similares circunstancias.
  - Las compañías operadoras serían requeridas de guardar dentro del país receptor registros de operaciones y cuentas - claras y precisas, que debían ser accesibles a la inspección y auditoría fiscales.
  - Todas las disputas que se suscitaran entre los gobiernos y las compañías caerían exclusivamente dentro de las cortes nacionales competentes o especializadas, a menos que fuera previsto de otro modo, por un país miembro.

Por casi una década, la OPEP tuvo éxito en sostener los precios anunciados por las compañías petroleras en agosto de 1960.

En estos precios de 1960, se basaban los impuestos de producción del gobierno y si bien esto podría atribuirse a la formación de la OPEP, también es cierto que las compañías petroleras habían perdido la libertad para fijar de hecho los precios del mercado. El éxito que la posición de la OPEP tuvo aquí, había sido aumentar la porción del gobierno por concepto de ingresos petroleros, sin que hubiera un reconocimiento formal de tal cambio, en tanto que dejaba a los gobiernos como recaudadores pasivos de los impuestos.

Otro de los éxitos alcanzados por la OPEP fue la negociación de cambios en el tratamiento de los impuestos por regalías que sirvió también para aumentar los ingresos de los gobiernos como recaudadores de impuestos. Sin embargo, fracasó al tratar de aumentar los precios a los prevalecientes antes de las dos bajas unilaterales que fueron hechas por las compañías. (224)

A lo largo de esta década de fracasos se fue dando la estabilidad de la industria petrolera, el prestigio de la organización y, su imagen empezó a empañarse, causando temor de que los miembros tomaran una actitud negativa, ya fuera unilateral o colectivamente, debido a su frustración.

La 2<sup>da</sup>. Conferencia en Caracas efectuada en diciembre de 1970 (225), fue el punto decisivo en las relaciones entre la OPEP y las compañías que operaban en sus territorios, decidiéndose a establecer una tarifa mínima de impuestos por un 55% del ingreso neto de las compañías petroleras, a eliminar disparidades existentes en los precios del crudo en los países miembros, a establecer un ingreso general y uniforme en los precios de todos los países miembros y a adoptar un nuevo sistema para el ajuste de precios de gravedad diferencial. - Además, de eliminar por completo las regalías otorgadas a las compañías petroleras, comenzando a partir del primero de enero de 1971.

También se determinó que un comité de representantes de alto rango debía ser formado para elaborar un programa definitivo y real de producción conjunta de los países miembros, que funcionaría en 1972.

Para instrumentar lo susodicho dentro de los Estados del Golfo Pérsico, se efectuó una sesión extraordinaria en Teherán en febrero de 1971, en donde se resolvió que cada país miembro aportaría medidas legales y/o legislativas necesarias para la implementación de los objetivos contenidos en la Resolución 120(XXI) de la OPEP, supra citados.



No obstante la amenaza de usar el poder legislativo, la Conferencia abrió las puertas para el encuentro de las demandas del Golfo Pérsico, estableciéndose que en caso de que las compañías petroleras que operan en países miembros afectados, expresaran su buena voluntad para cumplir con el mínimo de requerimientos acordados por los cinco países miembros, sobre la implementación de los objetivos de la Resolución 120(XXI) de la OPEP, entonces los países miembros afectados se abstendrían de acudir a las medidas legales y/o legislativas a que nos referimos anteriormente.

Mucho tiempo antes de esta resolución, la organización de la OPEP había estado bajo presión de algunos países del bloque industrial. Así que para contrarrestar esta situación, se recomendó que ninguna concesión fuera otorgada a ninguna empresa de cualquier país que presionara injustificadamente.

Debido a la inminente baja, la resolución sugirió que en caso de que la compañía rechazara ejecutar las medidas legales y/o legislativas, los Estados del Golfo al igual que Venezuela debían boycotear tal compañía.

Esta Resolución 120 abrió las puertas para un compromiso razonable contra una acción legislativa unilateral, que provó ser fructífera, sirviendo para hacer notar a las compañías -

petroleras del hecho de que la organización era seria y de que cualquier atentado subrepticio sería perjudicial para ellas.

Tomando en cuenta lo anterior, el Acuerdo de Teherán del 14 de febrero de 1971 (226), fue realizado acordándose que:

- El acuerdo cubre un período que empezaba en esa fecha y terminaba el 31 de diciembre de 1975. Así que durante este período, ningún Estado del Golfo buscaría un incremento en la participación gubernamental o en otras obligaciones financieras sobre lo ahora acordado.
- El acuerdo debía ser dirigido a satisfacer los requerimientos impuestos por esta resolución.
- La tarifa total de impuestos debía ser estabilizada de acuerdo con los arreglos existentes del pago de impuestos, al menos que la tarifa de estos fuera menor al 55%.
- El aumento de los precios del crudo en los Estados y Terminales del Golfo sería de 33 centavos de dólar por barril, haciéndose efectivo a partir de la fecha del acuerdo.
- Además de ajustes por incrementos del 1 de junio de 1971 - por una iguala de 2.5% del 1 de enero de 1973, en el 74 y 75 un incremento más, equivalente al 2.5% de los precios - prevalecientes del 31 de diciembre del año precedente.
- Comenzando el 1 de junio de 1971, un incremento de 5 centavos por barril en los precios del crudo y posteriores incrementos anuales de 5 centavos por barril cada 1 de enero de 1973, 1974 y 1975.

- Un aumento de 2 centavos por barril a partir de la fecha efectiva, para cubrir la disparidad del flete y la fórmula de un nuevo diferencial.
- La eliminación del existente porcentaje por regalías y la de medio centavo por barril por gastos de mercado.

Hasta aquí es razonable establecer que la contribución más importante de la OPEP fue la Resolución I.1, efectuada en Bagdad en septiembre de 1960 por los países miembros fundadores, originada por un intento de detener el deterioro de los precios, así como su restauración al nivel en que se encontraban antes de la baja. La segunda contribución significativa fueron las Resoluciones IV.33 y IV.34 de Ginebra en 1962, que aplicaron las prácticas del pago de derechos y de mercado. La tercera fue la Resolución 120(XXI), que abarcó todas las demandas económicas de la OPEP, desde el tiempo de su comienzo hasta la conclusión del Acuerdo de Teherán, que aunque fue corto y tardío, vino a tiempo para salvar a la OPEP de lo que parecía ser un colapso, ya que esta organización estaba perdiendo gradualmente prestigio, debido a que las compañías petroleras habían implementado prácticas moratorias, haciendo obviamente ofertas inaceptables y modificaciones de última hora para dividir al bloque mercantil.

Su interés por la negociación de la OPEP había llevado a dos de sus fundadores a criticarla duramente, esto fue, primero, debido a su énfasis por la negociación con la parte que se rehusó a reconocer su existencia como una unidad mercantil y, segundo, por su incapacidad para asegurar un plan concierne a las bases de racionamiento de la producción entre sus miembros (227).

La esencia de la OPEP fue su determinación de actuar por sí sola en forma pragmática y como su conocimiento y experiencia se lo dictara. A su comienzo, fue vista por las compañías petroleras desde un punto de vista inevitablemente hostil y desconfiado, esforzándose en limitar su papel a la consulta puramente técnica. Por ello, tendieron a seguir el consejo de sus estrategias de que no debían ceder ante presión y decirle a la OPEP muy claramente que la meta de las compañías petroleras es el lucro y no subsidiar al país receptor, pero esta sospecha provó estar equivocada.

Las compañías han aceptado a la OPEP como un medio de estabilización y continuación de la industria petrolera.

Los arreglos financieros en el Acuerdo de Teherán parecieron ser un gran complemento a favor de la OPEP, lo cierto, es que fue una mera recuperación del nivel de precios anterior a enero de 1959. Las dos bajas de precios implementadas en 1959 y 1960, con un promedio de 27 centavos y una tarifa de inflación en el mundo industrializado llegaba al 25% entre 1959 y 1971, por lo que los países productores no encontraron mejor posición hasta después de una década de negociaciones.

El éxito de la OPEP fue socavado cuando los Estados Unidos devaluaron el dólar en 1971, la fluctuación del valor del dólar contra las monedas mayores del mundo fue previsto por el Acuerdo de Teherán que preveía medidas de ajuste e inflación. Por esta razón, las compañías petroleras inicialmente estaban reacias a negociar. Sin embargo, la devaluación del dólar por sí misma no fue ni siquiera contemplada por las partes, resultando que el Acuerdo de Ginebra de enero de 1972, dió un aumento del 8.49% a los precios acordados. Este fue el compromiso de la dura oferta y demanda en la que el país receptor demandó el 12% de la pérdida total.

Como retribución se les ofreció una fórmula por la que los precios establecidos serían ajustados trimestralmente de

acuerdo con el índice de los valores de importaciones de los Estados del Golfo, que reemplazaría el ascenso de la inflación del 2.5% anual (228).

La reacción de la OPEP fue pedir el 11.9% que entonces era de 8.57%, pero las compañías ofrecieron el 6.2%, después 8.2%, quedando en 8.49% al igual que futuros ajustes del dólar contra las monedas más fuertes, también se acordaron.

No le llevó mucho tiempo a Estados Unidos llevar a cabo otra devaluación, seguida por la decisión de los gobiernos - alemanes y japoneses para poner su moneda en fluctuación, que más tarde, por apreciación a su moneda significó un revaluación, resultando la segunda revisión de los precios establecidos mayor del 8.49% y provocando ajustes de la paridad de cambio de las más fuertes monedas en junio de 1973.

En los años de 1972 y 1973, los precios del crudo pudieron ser tomados como una forma de mantener el status quo de las naciones productoras, ya que los consumidores industriales (con excepción de Estados Unidos), pagaron la misma cantidad que hubieran pagado en término de que la moneda nacional tuviera como apoyo al dólar, si este hubiera tenido la fuerza suficiente.

Posteriormente, dos alzas de precios se implementaron, golpeando a un gran número de naciones consumidoras, lo que posiblemente efectuó el largamente esperado cambio para unir al bloque consumidor con la OPEP (229).

Muchas de las razones para estos incrementos, dadas por las naciones productoras fueron que el crudo había sido sobrecargado en impuestos por las naciones consumidoras y que había pruebas de que estaba depreciado, porque por un lado, las naciones productoras demandaron que sólo obtenían del 15 al 20% de lo que el consumidor pagaba, pasando el resto a sus respectivos gobiernos, a los mayoristas y a los detallistas. Así que, una reducción de los precios debía cubrir dos partes y no simplemente la de los productores.

El segundo argumento dado, fue que el mundo industrializado estaba viviendo con una incontrolable inflación, la cual por supuesto, las naciones pobres sufrían más. Para resolver este dilema, los precios de materias primas debían estar ligados a los precios de la mercancía manufacturada. Sin este eslabón, no había problema en pedir a los productores de las materias primas vender barato.

El último objetivo que la OPEP trató duramente de cumplir fue la participación equitativa de membresía entre las compañías operadoras y los países receptores (230). Este principio de la participación nacional fue expresado en su Declaración Política, contenida en la Resolución 90 de 1968, ya que consideraba a esta participación como un principio fundamental en el caso de los Estados que no escogieran ni la nacionalización ni la inversión directa por parte del Estado en la explotación de los recursos petroleros.

Esta resolución fijaba como base mínima para todas las demás negociaciones con las compañías petroleras la participación gubernamental del 20%. y sentó las bases de algunos principios de negociación en cuanto a la participación del Estado en las compensaciones otorgadas a las compañías. Fue así como Arabia Saudita llegó a la negociación en el Acuerdo General sobre la Participación con los accionistas de la ARAMCO, el cual entró en vigor en 1973.

Este acuerdo preveía que la participación del Estado debía iniciarse con el 25%, debiendo mantener esta proporción durante 5 años, para ir aumentando cada año hasta que el país recibiera el 51% en 1982.(231)



Este acuerdo fue aceptado por algunos y rechazado por - otros Estados del Golfo Pérsico, que presionaron para obtener una participación inicial mayor del 51%, como fue el caso de Kuwait, que logró celebrar un nuevo acuerdo de participación con los accionistas de la KOC (BP y Gulf), el cual otorgaba desde el principio un porcentaje mayor, es decir, 60%, - dejando el 40% del petróleo a las compañías para extraerlo a costos fiscales (impuestos y regalías + costos de producción).

Esta fórmula adoptada por Kuwait servía de modelo en la zona del Golfo, con excepción de Irak cuyo petróleo está enteramente nacionalizado. (232)

A los Estados del golfo, el principio de participación fue más que un ingreso real como resultado de su implementación. Y contrario a lo que posiblemente se asumiera, el esfuerzo estuvo en lograr una participación real, no sólo en el frente económico sino también en las decisiones que afectaron su irreplazable comodidad y bienestar.

La continuidad de la OPEP, como una organización efectiva, fue establecida como un resultado de las acciones unilaterales de los países poderosos que afectaban el desarrollo económico de los países receptores. Esta continuación y fuerza se apoyaba en el fracaso de las compañías al no analizar con cuidado la nueva estructura del intercambio económico y social,

ya que las compañías prefirieron usar las más irónicas e inconsistentes apelaciones en las cortes que simplemente las obligaciones morales y legales impuestas por los gobiernos. Es creíble que fueran irónicas e inconsistentes, porque las compañías petroleras estaban familiarizadas con los principios de equidad. Luego, porque apelan a la sanción del contrato de derechos adquiridos como los define el sistema legal local de los países receptores, pero se rehusan a aceptar tal ley como sistema legal que rija sus relaciones. Esto también fue hecho cuando apelaron al Derecho Internacional Público, pero al poco tiempo, no apelaron ni al Derecho Internacional Público ni al Derecho Interno del país receptor, pero sí los tomaron como piezas para apoyar su posición.

La más destacada contribución de la OPEP fue la promoción del principio de establecer la paz a través de la negociación y compromiso. Cambios drásticos ocurrieron sólo cuando resultaba alguna frustración por causa o falla de las compañías petroleras de darle la importancia debida a las alternativas que se les presentaban, o sea, ver a la OPEP como una organización colectiva o individual.

#### 4.3. - LAS RESOLUCIONES DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE RECURSOS NATURALES.

Una definición específica del concepto de la soberanía permanente de un Estado sobre sus recursos naturales fue dicha primeramente por los países subdesarrollados a principios de los años cincuenta. Esto sucedió durante los debates sobre Derechos Humanos en la ONU, al tiempo que la organización se comprometía a formular los principios de autodeterminación como base para delinear la Convención de Derechos Humanos.

A pesar de que lo anterior fue una medida política, los países subdesarrollados introdujeron el principio de autodeterminación económica mediante la presión que ejercieron al concepto de soberanía en los recursos naturales. Para sustentar su punto de vista, los países subdesarrollados señalaron que durante la era colonial, los acuerdos para el desarrollo de sus recursos naturales habían sido ejecutados por el poder dominante de los inversionistas afectados.

Por lo anterior, los intereses de los dueños reales (la comunidad regional), no eran tomados en consideración o ni siquiera contemplado, admitiéndose que los acuerdos eran concluidos con gobiernos nacionales, pero argumentando que estos

estaban dentro de la categoría de "niñez" por la cual carecían de experiencia y medios económicos.

Desafortunadamente, las naciones subdesarrolladas fueron atrapadas en medio de los conflictos de la guerra fría. Por ello, el concepto de países subdesarrollados empezó a estar directamente ligado a las iniciativas coloniales y el debate eventualmente estuvo entre los países capitalistas importadores, por un lado y por el otro, los países exportadores capitalistas.

Los países capitalistas importadores arguyeron que el reconocimiento de una soberanía permanente sobre los recursos naturales era un concepto del Derecho Internacional de profunda importancia para establecer firmemente el principio de autodeterminación de las naciones y su pueblo. Por su parte, - las naciones capitalistas exportadoras palparon que mientras la soberanía territorial era un tributo legal de cada Estado, los Estados no podían escapar a las obligaciones impuestas por el Derecho Internacional Público, al igual que a la realidad de interdependencia de la comunidad mundial (232).

De cualquier modo, la Asamblea General de la ONU pasó la Resolución 545(IV) del 5 de febrero de 1952 (146), por la cual se decidió incluir el derecho a la autodeterminación de todas las naciones y sus pueblos, como parte de la Convención de los Derechos Humanos, este principio no sólo trajo la atención de la comisión desde un punto de vista político, sino - que también dentro del aspecto socioeconómico de este de este derecho a la autodeterminación.

Los miembros participantes de Asia y Africa enfatizaron que este derecho de autodeterminación, no sólo debía descansar en lo político sino que también debía incluirse en el aspecto económico. No estaban, con ello, intercediendo por la abolición de todos los viejos acuerdos económicos, pero sí - sostuvieron que tenían derecho de volverse a revisar. Mas, - los países capitalistas exportadores se opusieron a esto, argumentando que harían lo posible para que estos acuerdos fueran denunciados y con ello afectarían su inversión extranjera.

Finalmente, la Asamblea General reconoció que "los países insuficientemente desarrollados tienen el derecho de disponer libremente de sus recursos naturales" en las Resoluciones A523(VI) y A626(VII) del año de 1952 (233), al decir que:

Teniendo en cuenta la necesidad de alentar a los países subdesarrollados en el uso y explotación apropiados de sus recursos y de su riqueza naturales,

Considerando que el desarrollo económico de los mismos es uno de los requisitos fundamentales para la conservación de la paz universal,

Recordando que el derecho de la gente a la libertad de uso y explotación de su riquezas naturales está inherente a su soberanía y vaya de acuerdo con los propósitos y principios de la Carta de la ONU,

- Recomienda que los países insuficientemente desarrollados en el ejercicio de su libertad pueden disponer de sus recursos y riquezas naturales,

- Futuras recomendaciones hace a todos los Estados miembros para refrenarse de actos, directos o indirectos, diseñados para impedir el ejercicio de la soberanía del Estado sobre sus recursos naturales.

Desafortunadamente, esta solución acaeció en medio de la nacionalización del consorcio anglo-iraní (BP) y poco tiempo

después, el caso fue desechado por la Corte Internacional de Justicia, como resultado de que el bloque occidental votara en su contra. (234)

El punto de vista de los delegados norteamericanos fue que la resolución no indicó el deber de los Estados, tomando en consideración que la propiedad privada es un medio para reconocer los derechos de los inversionistas bajo el Derecho Internacional.

En el año de 1954, mediante otra resolución de la Asamblea General, la A837 (IX), "se solicitó a la Comisión de Derechos Humanos que completara sus recomendaciones concernientes al respeto internacional de los pueblos y de las naciones a la libre determinación, incluyendo la soberanía permanente de dichos pueblos sobre su riqueza y recursos naturales" (235).

Las resoluciones parecieron no satisfacer las fuerzas competitivas y a las conflictivas ideologías en la Asamblea General de la ONU, por lo que las naciones exportadoras presionaron para incorporar las normas del Derecho Internacional como los criterios que irían de acuerdo con la validez de una acción del país receptor.

Las naciones importadoras, sabedoras de la latente posibilidad de nacionalización, deseaban alcanzar arreglos satisfactorios con las partes afectadas para poder comprometerse.

La compensación para estas naciones importadoras sería tomada como una justa demanda y el Derecho interno regularía tal principio de compensación.

Con objeto de concluir un compromiso razonable, la ONU estableció mediante la Resolución A1314 (XIII) de 1958, una Comisión de Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales (230), compuesta por Afganistán, Chile, Estados Unidos, Guatemala, Holanda, Filipinas, República Árabe Unida y la Unión Soviética. Estos países se encargarían de realizar un estudio acerca del estatuto de la Comisión.

Un año después, la Asamblea adoptó otra resolución sobre "la posibilidad de establecer una colaboración internacional para el fomento de la industria petrolera en los países insuficientemente desarrollados, la A1425 (XIV), en la que se reconoce la necesidad de que se desarrollen eficazmente los recursos petroleros de los países subdesarrollados y se pide "al secretario general que proporcione detalles sobre la forma específica en que los programas de las Naciones Unidas podrían contribuir para fomentar el desarrollo de la industria petrolera de estos países." (237).



El 14 de diciembre de 1960 se adoptó la Resolución A1212 (XV), la cual recomienda se "respetara el derecho soberano de cada Estado a disponer de sus riquezas y recursos naturales" (238).

Por otra parte, la Comisión sobre Recursos Naturales realizó una serie de reuniones en los años de 1959, 1960 y 1961 para cumplir su cometido, por lo que en su última sesión de 1961 rindió un reporte al Consejo Económico y Social, relacionado con los lineamientos de las resoluciones anteriores que incluyeron una declaración acerca de la soberanía permanente del pueblo y sus naciones sobre los recursos naturales (239), en donde quedó sentado que:

- El ejercicio del derecho de soberanía permanente del pueblo y su nación sobre los recursos naturales se hará para provecho de los Estados afectados o involucrados.
- Libertad para la deliberación del pueblo y su nación de normas y condiciones para la exploración, desarrollo y disposición de tales recursos.
- La aplicación de la legislación nacional e internacional al capital importado y sobre sus ganancias y también sobre la manera en que los beneficios derivados debían ser compartidos entre el inversionista y el Estado receptor.

- Las bases para nacionalizar, expropiar o requisitar el derecho del propietario a tener una apropiada compensación y la conciliación de disputas que se suscitaran por la cuestión de la compensación.
- Promoción del ejercicio libre y benéfico de la soberanía sobre los recursos naturales, mediante el respeto mutuo de los Estados, basado en la igualdad soberana.
- Confirmación del hecho de que la violación a la soberanía sobre los recursos naturales es contraria a la Carta de la ONU, e impide el desarrollo de la cooperación internacional y la conservación de la paz.

A pesar de que el anterior había sido un estudio revisado no obtuvo la aceptación de la Unión Soviética, que señaló que no expresaba la situación real de la forma en que los monopolios extranjeros explotan los recursos y riquezas naturales de los territorios no autónomos y de los países menos desarrollados.

El plan sugerido trajo consigo una reacción mezclada con puntos de vista divergentes en el Consejo que se reflejó en enmiendas al plan propuesto por la Unión Soviética, Estados Unidos de Norteamérica, Inglaterra y Afganistán.

Así que en diciembre de 1962, después de algunas modificaciones, el asunto culminó en la redacción de un informe presentado a la Asamblea General en su XVII período de sesiones que aprobó la Resolución A1803 (XVII), destacando la "declaración sobre la Soberanía Permanente de los Recursos Naturales" que consta de 8 puntos (240) y que a continuación se mencionan los aspectos más relevantes:

- El derecho del pueblo y su nación a tener soberanía permanente sobre su riqueza y recursos naturales, debiendo ser ejercida en favor del interés de su desarrollo nacional y bienestar de su pueblo.
- La exploración, desarrollo y disposición de tales recursos, así como las importaciones de capital extranjero requeridos para estos propósitos, deben estar en conformidad con las normas y condiciones que el pueblo y su nación consideren libremente necesarios o deseables para autorizar, restringir o prohibir tales actividades.
- En los casos donde la autorización es otorgada, el capital importado y sus ganancias serán regidas por los términos de la legislación nacional competente en vigor y por el Derecho Internacional. Los beneficios derivados de ello deben ser repartidos en las porciones libremente acordadas en cada caso, entre los inversionistas y el Estado receptor, esto es, debido al cuidado tomado para asegurar que no hay -

- impedimento, por cualquiera que fuera la razón para hacer efectiva la soberanía del Estado sobre su riqueza y recursos naturales.
- Nacionalización, expropiación o requisición estarán basadas en antecedentes o razones de utilidad pública, de seguridad o interés nacional, las cuales serán reconocidas como supeditadas de intereses individuales o privados, ambos internos o extranjeros. En tal caso, el propietario recibirá una indemnización de acuerdo con las normas en vigor en el Estado donde se han tomado tales medidas por el ejercicio de su soberanía y también de acuerdo al Derecho Internacional. De cualquier modo, donde se presentara o suscitara controversia por la cuestión de la compensación, la jurisdicción local del Estado que tomó tales medidas, será exhaustiva, pero la liquidación de la disputa será hecha a través de conciliación y arbitraje o por adjudicación internacional, mediante acuerdos de los Estados soberanos y de las partes afectadas.
  - Los acuerdos de inversión extranjera entre los Estados serán realizados de buena fe; los Estados y las organizaciones internacionales respetarán estricta y conciesudamente la soberanía del pueblo y su nación sobre su riqueza y recursos naturales, de acuerdo con la Carta de la ONU y los principios antes citados de la presente resolución.

Antes de la adopción del compromiso de esta resolución entre las naciones de capital exportador y las de capital importador se presentaron muchos conflictos. La Unión Soviética por ejemplo, introdujo una enmienda por la cual el pago de compensación sería decidido de acuerdo con el Derecho Nacional del Estado que realiza la nacionalización o expropiación. Los Estados Unidos de Norteamérica e Inglaterra propusieron que la compensación debía ser oportuna, adecuada y efectiva, la primera enmienda fue rechazada y la segunda retirada. (241)

Otra enmienda fue propuesta por la URSS, donde confirma el derecho inalienable del pueblo y su nación a la libre ejecución de nacionalizar, expropiar y de realizar otras medidas esenciales, pero fue también depuesta.

Esta resolución ha sido acompañada de mayores cambios en las posiciones tanto de las naciones de capital exportador como en las de capital importador. Con respecto a esta últimas, permitieron abiertamente a los países receptores que expropiaran y nacionalizaran, si era necesario, basados en los intereses nacionales y de utilidad pública.

Asimismo, reconocieron la vigencia de la legislación nacional para guiar los contratos entre los inversionistas extranjeros y los Estados receptores en cuestiones de compensación.

El concepto de que el Derecho Internacional regularía directamente estas iniciativas fue abandonado. En cambio, las naciones de capital exportador ganaron la aceptación del Derecho Internacional como medio para establecer la justicia y normas adecuadas en caso de disputa sobre el tema y la promesa de observar buena fe en posteriores acuerdos que libremente contrataran. Así que, la resolución pidió a la Secretaría General de la ONU continuar con el estudio de varios aspectos del principio de "una compensación justa, pronta y adecuada." ( 242).

El debate fue concluído con la Resolución 2173 (XXI) de la ONU sobre el desarrollo de los Recursos Naturales efectuada en 1966, en la cual se aprobó "la continuación por el Consejo Económico y Social del estudio sobre los medios de ejecutar un programa quinquenal de estudios sobre los recursos del petróleo y gas natural en los países en desarrollo y que presente propuestas concretas sobre esta materia al susodicho - Consejo." (243)

También se pidió a los países desarrollados que facilitaran a los que están en vías de desarrollo medios para mejorar la explotación de sus propios recursos, afirmando el derecho de cualquier país a tratar de incrementar su participación en la administración de empresas con capital extranjero, las cuales tienen la obligación de formar personal nativo cuando estén explotando recursos naturales.

La ONU formuló otras resoluciones como la A2386 (XXIII) acerca de la Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales, la A2436 (XXIII) sobre la situación social del mundo en la cual reconoce el derecho inalienable de todos los países de ejercer soberanía sobre sus riquezas naturales, así como la A2692 (XXV) de 1970 sobre la Soberanía Permanente de los Recursos Naturales de los países en desarrollo y expansión de las fuentes internas de acumulación para el desarrollo económico, reafirmando así, el derecho soberano de las naciones sobre sus recursos naturales (24).

Con la resolución 3016 (XXVII), la Asamblea General de la ONU insistió en la soberanía permanente de los Estados "sobre todos sus recursos naturales de la tierra comprendida dentro de sus fronteras internacionales, así como los de los fondos marinos y su subsuelo, situado dentro de su jurisdicción nacional y en las aguas subyacentes" (245).

Es hasta 1974, que el derecho de los Estados de ejercer soberanía permanente sobre sus recursos naturales es reconocido universalmente, debido a que la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados propuesta por México en 1972 - con la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo es aceptada como un "instrumento eficaz para crear un nuevo sistema de relaciones económicas internacionales" en el XXIX período ordinario de sesiones de la Asamblea General (246).

Esto en base al artículo segundo de la Carta, que dice:

- 1.- Todo Estado tiene y ejerce libremente soberanía plena y permanente, incluyendo la posesión y uso y disposición sobre toda su riqueza, recursos naturales y actividades económicas.
- 2.- Todo Estado tiene el derecho de:

- a).- Reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de su jurisdicción nacional con arreglo a sus leyes y reglamentos y de conformidad con sus objetivos y prioridades nacionales. Ningún Estado cuyos nacionales inviertan en un país extranjero exigirá tratamiento preferencial para tales inversionistas;

- b).- Reglamentar y supervisar las actividades de empresas transnacionales que operen dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que estas actividades se ajusten a sus leyes, reglamentos y disposiciones y estén de -



acuerdo con sus políticas económicas y sociales. Las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado al que acuden. Todo Estado deberá, teniendo en cuenta plenamente sus derechos soberanos, cooperar con otros Estados en el ejercicio del derecho a que se refiere este inciso;

c).- Nacionalizar, expropiar o transferir la propiedad de bienes extranjeros, en cuyo caso el Estado que adopte estas medidas deberá pagar una compensación apropiada, siempre que todas las circunstancias pertinentes así lo exijan. En cualquier caso en que la cuestión de compensación sea motivo de controversia, ésta se resolverá conforme a la ley nacional del Estado que nacionaliza y por sus tribunales, a menos que todos los Estados interesados acuerden libre y mutuamente que se recurra a otros medios pacíficos sobre la base de la igualdad soberana de los Estados y de acuerdo con el principio de libre elección de los medios.

La resolución anteriormente expuesta, admitió y aceptó derechos para las llamadas naciones civilizadas, extendiendo su aplicación hasta ser universales, pero podría argumentarse que las resoluciones de la ONU no son estrictamente obligatorias, por lo que tales resoluciones servirían para acallar a ciertos observadores quienes toman iniciativas para formular inseguras o precarias reglas bajo el rubro del Derecho Natural o de los principios de equidad que impida la aplicación de la ley local del país afectado.

## C O N C L U S I O N E S

A través de las páginas precedentes, el esfuerzo de este ensayo ha sido pretender poner a las concesiones petroleras con los países subdesarrollados en una perspectiva apropiada.

El auge petrolero ha mantenido el desarrollo económico del mundo industrializado, siendo el petróleo la única herramienta para que las naciones productoras no sólo sobrevivieran, sino que también implementaran sus planes para la modernización, porque estas naciones demandaban que ellas habían negociado en desigual posición cuando concluyeron los contratos originales, debido a su deficiente experiencia técnica, a la necesidad de capital para sobrevivir o, por denominación política o económica, estando, por ello, su opción o elección limitada.

Los contratos de concesión han tenido diferentes características, para algunos tienen similitud con las utilidades públicas que consideran que se les debe aplicar una parte especial del Derecho, el de contratos administrativos de gobierno, otros están más inclinados a tratarlos como una industria de naturaleza internacional y así aplicarle el Derecho Internacional, o tratarlos solamente como un contrato sujeto al desarrollo de la jurisprudencia.

Lo que es cierto, de cualquier forma, es que estos argumentos son ya inoperantes y no podrían ser apoyados por las autoridades. Los más realistas consideran que se deben ajustar más a las leyes nacionales dadas las condiciones, las que serán también examinadas.

Por lo que se refiere a obligaciones contractuales y el Derecho Internacional y el Local como soluciones para las controversias entre las partes, en un conflicto contra un gobierno alegando la violación de una obligación contraída, la cuestión no debe versar sobre la capacidad del gobierno cuando éste actúa en el contrato, pero sí sobre el principio de derecho o facultad gubernamental a que se acogió cuando rompe el contrato. En particular, la decisión está en que haya violado la obligación por las facultades conferidas de legislar para el beneficio del interés público (acto soberano), o por seguir una operación particular, ya sea comercial o industrial (acto no soberano).

Lo que podrían resumirse como conclusiones serían:

- 1.- Es necesario conocer el método y procedimientos legales aplicables en cada caso, teniendo en cuenta a que jurisdicción se someten los países contratantes y que debe quedar establecido claramente en el contrato.

En este caso es necesario conocer el método y procedimiento legal en Arabia Saudita y en los Estados Unidos para contratar las obras o los servicios por parte de ambos países, así como las normas aplicables para formalizar y dar validez a los contratos. Por ejemplo, la ley de los Estados Unidos requiere de un Departamento que mediante publicaciones solicite al público en general presupuestos y por su parte, Arabia Saudita lo realiza a través de dos tipos de disposiciones: una invitación mediante cartas enviadas a las empresas consideradas como calificadas y el otro tipo, solicitar tanto en el Diario Oficial como en los periódicos locales la invitación a que propongan su presupuesto.

Una vez seleccionado el contratista vienen las pláticas para la discusión de la estructura de las cláusulas, en donde se deben conocer los procesos de ambos países, siendo la diferencia principal que en Arabia Saudita se turna a un Departamento Administrativo y en Estados Unidos a la rama ejecutiva.

2.- Cuando existen violaciones a los contratos hay que analizar desde el procedimiento de adquisición, las normas administrativas hasta las causas por las cuales el contratista falló en su compromiso, con el objeto de encontrar si la sanción incluida en los contratos y en los Derechos Locales le son atribuíbles.

3.- Para los contratos celebrados entre un Estado y otro Estado extranjero, deben regularse bajo las normas del Derecho Internacional, el cual establece la coacción de los tratados y que mediante una resolución contenida en un orden jurídico supremo obliga a una de las partes a pagar daños y perjuicios o cumplir con la ejecución de su obligación, lo cual puede ser abrogado con la cláusula rebus sic stantibus, que como estímulo al violador para establecer un nuevo tratado modifique el anterior, que fue considerado como injusto. Esta posibilidad es considerada como un fuerte elemento para persuadir a la otra parte de negociar de buena fe y de que ésa sea una vía para lograr compromisos aceptables.

4.- El Derecho aplicable a la relación entre los contratantes (un nacional con un extranjero), debía ser el señalado en el contrato, ya que la voluntad de las partes debe prevalecer, siempre y cuando el contrato se formalice apegado al Derecho Internacional y en caso de duda se sujeten a los acuerdos internacionales.

5.- Respecto al Estado como parte contratante, en mi opinión se debe analizar cuidadosamente la función del Estado como parte contratante y su actuación como soberano, en virtud de que en base al estudio se podrá derivar si tiene derecho o no

el Estado a la inmunidad y la proposición de este concepto debe ser determinada por la ley que maneja la transacción misma, es decir, que la ley que regula las relaciones de las partes es el factor determinante y no la opinión del tribunal del Estado extranjero o el capricho del Estado extranjero donde la demanda fue planteada.

6.- Al igual que la inmunidad soberana existe la Doctrina del Acto del Estado, en donde un Estado está fuera del alcance para que el tribunal de otro Estado dé un pronunciamiento sobre la legalidad de un acto ejecutado en su actividad soberana. Considerando que un tribunal de otro Estado no puede juzgar la actividad soberana de otro Estado, sino únicamente, dar su versión si se encuentra el Acto del Estado (leyes, decretos y reglamentos), apegado a los lineamientos que establece el Derecho Internacional Privado, para que a su vez se acuda a las autoridades correspondientes a su demanda y resolución, mediante el procedimiento de subrogación.

7.- En caso de que exista conflicto de leyes y rompimiento del contrato, las soluciones dadas en el contrato para la buena relación entre un gobierno y la otra parte se deben decidir de acuerdo con la ley del país receptor, o si las circunstancias sustentan la presunción de otra ley para regir el curso de su conducta, debe ser la ley del inversionista.

La elección debe estar entre estos dos sistemas competitivos, debiendo ser la elección de otro sistema legal apoyado por los propósitos explícitos y definidos y no por una simple presunción de que el tribunal lo resolverá.

8.- Por otro lado, el problema jurisdiccional puede ser resuelto si los Estados que forman parte del contrato ratifican las bases para una jurisdicción válida que el artículo 10 de la Convención de la ONU sobre reconocimiento y sanción de juicios extranjeros sobre asuntos civiles y comerciales de 1966, establece.

9.- Debido a la diversidad de los sistemas legales que dificultan la aceptación de ejecutar un juicio extranjero, considero que se debe dejar a la interpretación de los tribunales de cada una de las naciones si la sentencia está apegada a su Derecho interno.

10.- Con objeto de garantizarse, en un litigio por violación o incumplimiento a un contrato, las partes se quieren sujetar cada una a sus tribunales, por lo que la mayoría de los contratos petroleros contienen una cláusula de arbitraje para que se sujeten al Derecho Internacional Privado.

11.- Al respecto, la ONU en la Convención sobre la Resolución de Debates de Inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados, nos ha dado la pauta para sujetar a las partes, es decir, que exista un centro internacional para la resolución y conciliación o arbitraje de las disputas.

12.- El propósito hubiera podido ser más eficaz y hubiera recibido mayor apoyo, si hubieran existido movimientos para establecer centros regionales, cuya labor sería de conciliación y arbitraje al igual que el de promoción, persuasión para la aceptación de las mejores soluciones para todas las partes interesadas. Estos centros no necesitarían limitar sus actividades a ser instancias de debate, sino que podrían comprometerse a promover caminos y medios de consulta, persuasión y desarrollo de una base legal para sentar soluciones a las dificultades antes de que éstas lleguen a debates. El presumirse imparcialidad en estos centros, traería consigo el apoyo de ambos participantes en una transacción dada, ya que siendo, el objetivo principal de estos centros, no sólo dar solución a los debates, sino también promover leyes y reglamentos, facilitarían las resoluciones o acuerdos.

13.- Por lo que se refiere a los factores relacionados con la modificación de los contratos, las concesiones petroleras



han tenido sus cambios en cuanto a la estructura del contrato y en consecuencia, los países receptores han ido modificando su Derecho interno, máxime si no se previnieron futuras controversias en sus operaciones.

14.- Otro factor ha sido el de las presiones, pero sin lugar a dudas el factor más importante considero que ha sido el cambio del Derecho local en pro del bienestar de su pueblo, razón suficiente para modificar los contratos sin que para ello se considere una violación a los mismos, ya que su actuación está en función con el ejercicio en asuntos de su propia naturaleza, modificaciones al Derecho local que se deben analizar con detenimiento a efecto de precisar si el Estado no está excediendo sus atribuciones legislativas, porque en caso de hacerlo se deberá acudir a la Corte Internacional de Justicia.

15.- Al hablar de concesiones petroleras podemos señalar que los acuerdos iniciales se han visto modificados por las circunstancias cambiantes en los países productores y sobretudo porque resultaban muy ventajosos para las compañías.

En cuanto a las disputas de las viejas concesiones, específicamente en el caso de la ARAMCO contra Arabia Saudita, es un caso típico de aplicación del Derecho Internacional, en

donde se respetó la resolución dictada por la Corte Internacional de Justicia, en el sentido de que la ARANCO contaba con el derecho exclusivo de las operaciones en la industria petrolera y así impedir o bloquear el deseo de que el país receptor alcanzara su objetivo de holgura económica.

El proceso de las modificaciones ha llegado hasta la estatización de los consorcios. La estatización se apoya en un principio fundamental, en el cual, el Estado se ha vuelto capaz para ser propietario y administrador de las operaciones petroleras, ya sea en su totalidad (nacionalización de los consorcios), o parcialmente como asociado de otros inversionistas. Lo que significa que el Estado tomaría los riesgos de inversión, además de que ha tomado su papel con responsabilidad para la investigación, explotación y negociación de sus recursos naturales.

16.- Contrario al impulso por una participación justa, un número considerable de autores internacionales audazmente siguieron un camino largo para modificar y reconstruir el Derecho Internacional Público, con objeto de aceptar esos contratos. Otra táctica que no enfrentó oposición o crítica, a pesar del hecho de que los jueces frecuentemente decidían en desacuerdo o disidencia con los ya aceptados principios del Derecho Internacional Público y el Privado, fue el procedi-

miento de arbitraje.

17.- Los países del Medio Oriente, como sujetos de explotación de sus recursos naturales, sobretodo petrolíferos, concurren junto con otros países subdesarrollados a la Asamblea General de la ONU para reafirmar sus derechos a través de un sin número de resoluciones, teniendo como resultado inicial aquellas resoluciones que declararon la soberanía permanente de las naciones sobre sus recursos naturales y sus derechos para una justa e igual participación de su riqueza natural.

18.- Fuera de las batallas legales, los países productores del petróleo percibieron la necesidad de presionar para obtener una consulta amplia y comprensiva que minimizara el efecto de la larga dominación establecida por los concesionarios.

Un poco antes de su primer encuentro en el Cairo de 1959, las compañías petroleras habían implantado una baja de precios unilateral en el crudo. La reacción de los países receptores no se hizo esperar, apelaron por la restauración de los precios establecidos y por consultar con el país afectado antes de implantar cualquier futuro cambio en los precios. Después de casi un año y medio, las compañías petroleras implantaron una segunda baja en los precios del crudo, con el completo -

desacuerdo de los países receptores.

El argumento de que la OPEP es un cártel internacional debiera perder su fuerza por el hecho de que por mucho tiempo existió, antes del establecimiento de esta organización, un cártel reconocido y aceptado por algunos de los países industrializados para el apoyo de sus intereses, los cuales no pueden, ni moral o legalmente, vencer a la OPEP sólo porque pudiera ir en contra de sus objetivos, lo que podría resumirse como conclusiones serían:

19.- Si la experiencia pasada debía ser una lección, el concesionario debía ser capaz y estar deseoso de identificarse con el país receptor y contemplar en forma razonable, la revisión y reajustes a sus obligaciones con el país receptor - para compaginar sus deberes contractuales.

También sería aconsejable que se identificara en forma estrecha al país receptor e intentara reinvertir parte de sus ganancias en el desarrollo de la nación donde ha realizado - sus operaciones, lo cual podría acontecer mediante la diversificación de su inversión o extendiendo sus actividades.

20.- El continuar con la repatriación de todas sus ganancias podría forzar sus relaciones y crear sospecha en sus obliga-

ciones con la nación y el pueblo donde el obtiene sus ganancias, por lo que el insistir en la formulación de un instrumento contractual absoluto no sería la solución pues no sería real ni práctico, sino que debía ser defendido o sostenido bajo las normas del Derecho Nacional e Internacional o por los principios de justicia y equidad.

Lo anterior se había anunciado un poco antes del encuentro de los 5 fundadores de la OPEP en Bagdad, lo cual quizás haya sido tomado por los países receptores como un reto a su habilidad para conseguir cambios individuales frente a la acción tomada por los concesionarios, consecuentemente, este encuentro fue testigo de la creación de la OPEP.

Esta organización pasó la mayor parte de su tiempo en reajustar las relaciones financieras entre los países productores del petróleo y sus concesionarios, inclusive apeló a las naciones industrializadas para que cerraran o al menos mantuvieran en el mismo nivel la brecha entre el precio de materias primas importadas y los productos manufacturados exportados por estos países, que además, pudo haber sido complementada con el ajuste de precios de acuerdo a la tarifa de inflación. Esta acción fue aparentemente, un asunto no negociable para las naciones industrializadas.

La continua inflación y la sucesiva devaluación de las monedas mayores, redujo el ingreso no sólo de los países productores del petróleo, sino también el de otros países productores de materias primas. Este efecto, adverso, no se esperaba en los países productores de materias primas, los cuales fueron forzados a aumentar la producción para compensar la pérdida, pero el efecto se desparramó en todas estas naciones.

En diciembre de 1972, aún después de reajustar el pago por derechos, impuestos y precios, el promedio del ingreso - por barril de los países productores de petróleo fue de \$1.54 DOLLARS. Hasta diciembre de 1973, cualquier ajuste que aumentara los precios del crudo fue una mera restauración de precios - de las bajas sufridas anteriormente, dadas por las compañías petroleras en 1959 y 1960, o para compensar a Estados Unidos de las devaluaciones del dólar en 1971 y 1973, que fueron sólo intentos por restaurar su poder compra y aminorar el efecto de la inflación de julio de 1973.

El alza más reciente del precio fue definido como un paso para aminorar la pérdida de su beneficio y compensar la - inflación acumulada desde 1959 a 1973, siendo las naciones - subdesarrolladas productoras del petróleo duramente golpeadas como cualquier otra nación subdesarrollada por el irrazonable aumento de los precios sobretodo en utensilios agrícolas.

En los últimos 20 años las naciones más consumidoras - del petróleo han experimentado una constante inflación, que se refleja en los precios de los productos manufacturados que exportan.

Por otra parte, las monedas más fuertes del mundo han - sufrido irrazonables fluctuaciones, ya que algunas han sido devaluadas mientras que otras revaluadas. Por ello, no sería tonto creer que el poder de compra del dólar en 1959, se deteriorara considerablemente con la inflación del 4% anual. - Además, el valor de los productos agrícolas (maíz, algodón, trigo) aumentaron más del 200% entre 1971 y a mediados de - 1973, pudiendo resumirse como conclusiones que:

21.- Las opciones presentadas a los países productores de ma-  
terias primas fueron que doblaran la producción de sus recur-  
sos naturales hasta agotarlos en poco tiempo o controlar la  
producción y demandar precios altos.

22.- La primera opción no es justa ni equitativa. En virtud  
del hecho de que las naciones industrializadas siempre han -  
estado comprando a precios bajos a los países subdesarrolla-  
dos y les han estado vendiendo a precios continuamente aumen-  
tados. Por ello, han dejado a los países subdesarrollados la  
carga de su prosperidad e inflación.

23.- A menos que la diplomacia del cañonero fuera seguida por las naciones industrializadas, la única alternativa viable es admitir la interdependencia de la comunidad mundial, pero para llegar a este final, se deben tomar dos caminos. El primero sería subir los precios de las materias primas para considerar o reprobando la inflación y devaluación de la revaluación de las monedas más fuertes. El segundo es llevar los precios de las materias primas junto con los productos terminados o manufacturados, variando las altas y las bajas, sobre bases anuales.

24.- Estos caminos debían ser implantados simultáneamente, si pudiera regularse el comercio internacional, pero en ausencia de esta correlación e interdependencia, se aplicaría un acercamiento regional y protector que no sólo molestaría o distraería a los países industrializados, sino que también lo haría con los países productores de materias primas.



## NOTAS Y CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1.- Cfr., Brierly.- The Law of Nations, Waldock Oxford University Press, 1963, p.8
- 2.- Idem
- 3.- Nash & Cibinic.- Federal Procurement Law, Cap.4., S/ED. 1969, p.267-268
- 4.- Vid., Serra Rojas.- Derecho Administrativo, t.2, título XVIII, cap.2, Porrúa, México 1970, p.472
- 5.- Idem
- 6.- Cfr., Nash & Cibinic, op.cit., p.848-897
- 7.- Ibid., p.898-957
- 8.- Ibid., p.601-636 y 652-653
- 9.- Cfr., Shwelb.- "Termination or Suspension of the - Operation of a treaty as Consequence of its breach.", - Indian Journal of International Law (IJIL), Nueva Delhi 1967, p. 309-313
- 10.- Cfr., Wehberg.- "Pacta Sunt Servanda." - American Journal of International Law (AJIL), Washington, DC., 1959, p.775
- 11.- Idem
- 12.- Ibidem., p.778-780
- 13.- Cfr. Brierly, op.cit., p.319
- 14.- "Restatement of Foreign Relations of United States." - Art. 153(1), American Law Institute, St. Paul, Minn., - 1965, p.875
- 15.- Vid. McNair.- The Law of Treaties, Oxford University Press 1961, p.501-504
- 16.- Cfr., Brierly, op.cit., p.332
- 17.- Vid. Delaume.- "The proper law of loans concluded by international persons,"- AJIL, Washington, DC., 1962 p.63-66
- 18.- Cfr., Lowe.- "Choice of Clauses in International Contracts" Harvard International Law Review, Boston 1971, p.12
- 19.- Vid., Wilmer.- "Contract Guarantees in International Law." IJIL, Nueva Delhi 1963, p.278-809
- 20.- Cfr., Mann.- "Estudios sobre Derecho Internacional", AJIL Washington, DC., 1973, p.35
- 21.- Vid., Jennings.- "State Contracts in International Law." British Year Book of International Law (BYIL), Londres - 1957, p.156
- 22.- Cfr., McNair.- "The General Principles of Law recognized by Civilized Nations.", BYIL, Londres p.3-6 (1957).
- 23.- Ibid., p.37
- 24.- Ibidem
- 25.- Vid., Verdross.- "Quasi International agreements & International Economic Transactions." - Year Book of World - Affairs, 1964., p.230-234

- 26.- Vid.-Mann.- "The Law governing State's Contract."- BYIL, Londres 1944, p.12-19
- 27.- Vid., Mann.- "The proper law of Contracts concluded by International persons."- BYIL, Londres 1959, p.34-38
- 28.- Vid., Jessup.- Transnational Law, New Haven Press, Yale University, 1956., p.2-3,27
- 29.- Cfr., Sorensen.- Manual de Derecho Internacional Público Fondo de Cultura Económica (FCE), México 1973., p. 413
- 30.- Ibid, p.416
- 31.- Ibid., p.418
- 32.- Ibid., p.419-432
- 33.- Vid., Duverger.- Instituciones Políticas y Derecho Constitucional, ED. Ariel, España. 1970., p.53
- 34.- Cfr.- Brierly, op.cit., p.91
- 35.- Cfr., Delson.-"The Act of State Doctrine: Judicial Deference or Abstention?." AJIL, Washington, DC., 1972, p.82-91
- 36.- Vid., Brierly, op.cit., p.91
- 37.- Cfr., Thomas,- "Protection of Property of Citizens Abroad Institute on Private Investment, 1959. p.417-418
- 38.- Cfr., Mann.- "States Contracts & States Responsibility." AJIL., Washington, DC., 1960, p. 572-581
- 39.- Cfr., Serra Rojas., op. cit. p.489
- 40.- Vid., Ginsburg.- "The competent Court in Private International Law.", Rutgers 1965, p.97
- 41.- Cfr., De Winter.-"Excessive Jurisdiction in Private International Law."- AJIL, Washington, DC., 1967, p.706
- 42.- Ibid., p.362
- 43.- Cfr., Sorensen, op. cit., p.414
- 44.- Cfr., Von Mhren & Trauman.-"Recognition of Foreign Adjudication."- Harvard Law Review, 1968, p.1601-1602
- 45.- Cfr., Sepúlveda.- Derecho Internacional Público, ED. Porrúa, México 1973, p.367
- 46.- Ibid., p.371-372
- 47.- Ibidem
- 48.- Cfr., Sorensen, op. cit., p.639
- 49.- Vid., Sepúlveda, op. cit., p. 370
- 50.- Cfr., Delaume, op. cit., p.178
- 51.- Cfr., Abul Wafa.- "Arbitration in Oil Agreements in the Arab Countries."- IV Congreso de Petróleo Árabe, Petroleum Intelligence Weekly (PIW), New York 1963, p.168
- 52.- Cfr., Horowitz.-Diplomacy in the Near & the Middle East, Vol. II, Hilt & Wang, New York 1965, p.188
- 53.- Cfr., Steigner & Vogts.- "Transnational Legal Problems", Documentary Supplement, US Government Printing Office, - Washington, DC. 1966, p.160
- 54.- Cfr., Oliver.-"Carteles de Exportación y Justicia Nacional", contenido en el libro Petróleo, OPEP y la Perspectiva Internacional de Urquidí V. y Throller R., FCE, México. 1977, p. 178-179.

- 55.- Ibid, p.180=181
- 56.- Cfr., Tanzaer.- Energéticos y Política Mundial, Nuestro Tiempo, México 1975, p.69-70
- 57.- Ibid., p.71
- 58.- Cfr., Stocking.- Middle East Oil, Vanderbilt University Press, Kingsport, Tenn., 1970, p.130-131
- 59.- Cfr., Dawson.- "Economic Duress - An Eassy in Prospective" Michigan Law Review 1947, p.253
- 60.- Cfr., Hall.- "Bargain, Duress & Economy Liberty", Columbia Law Review 1943, p.603
- 61.- Cfr., Shwadrán.- The Middle East Oil and the Great Powers Transaction Books, S/lugar, 1973, p.244-247
- 62.- Idem.
- 63.- Ibidem.
- 64.- Ibidem., p.290
- 65.- Cfr., Stocking, op. cit., p.75
- 66.- Idem.
- 67.- Ibidem., p 76-80
- 68.- Cfr., Steiner & Vogts, op. cit., p.160-347
- 69.- Idem.
- 70.- Ibidem.
- 71.- Ibidem., p.179
- 72.- Ibidem.
- 73.- Ibidem., p.347
- 74.- Ibidem.,
- 75.- Ibidem.
- 76.- Cfr., Nueva Enciclopedia Temática, T.11, Grollier, México 1977, p.267-275
- 77.- Cfr., Halliday.-Arabia without Sultans, The Phillips - Park Press, Manchester, 1975, p.35-56
- 78.- Ibid., p.37
- 79.- Idem.
- 80.- Ibidem.
- 81.- Vid., Halliday, op.cit., p.38
- 82.- Ibid., p.40
- 83.- Ibid., p.42
- 84.- Vid., Nueva Enciclopedia Temática, op.cit.267-275
- 85.- Vid., Cervantes.-"El Asia Sudoccidental, el Medio Oriente y el arabismo."- Revista del Centro de Relaciones Internacionales (CRI), Vol. 1, No.3, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPS), UNAM, Oct-Dic. 1973, p.85-86.
- 86.- Cfr., Nueva Enciclopedia Temática, op.cit., p.89
- 87.- Cfr., Cervantes, op.cit., p.89
- 88.- Idem.
- 89.- Ibidem., p.90
- 90.- Vid., Halliday.- op.cit., p.90
- 91.- Ibid., p.19

- 92.- Cfr., Crouzet, Epoca Contemporánea, Vol.VII;ED. Destino  
Barcelona, España 1961, p.636
- 93.- Vid., Halliday, op.cit., p.44
- 94.- Ibid., p.20-21
- 95.- Cfr., Renouvin.- Historia de las Relaciones Internaciona-  
cionales, Vol.II, t.II, Aguilar, Madrid 1960, p.878
- 96.- Cfr., Pirenne.- Historia Universal, Vols. VI, VIII, y X,  
Cumbre, México 1976, p.296
- 97.- Cfr., Halliday, op.cit., p.427
- 98.- Ibid., p.430
- 99.- Cfr., Renouvin, op.cit., p.885
- 100.- Vid., Halliday, op.cit., p.430-431
- 101.- Cfr., Crouzet, op.cit., p. 640
- 102.- Vid., Halliday, op.cit., p. 431
- 103.- Vid., Nueva Enciclopedia Temática, op.cit., p.277
- 104.- Vid., Halliday, op.cit., p.48
- 105.- Ibid., p.49
- 106.- Idem.
- 107.- Cfr., Pirenne, op.cit., p.185,188
- 108.- Vid., Halliday, op.cit., p.399
- 109.- Cfr., Blair.- The Control of Oil, Pantheon Books, New  
York 1976, p.29-31
- 110.- Cfr., Pirenne, op.cit., t.7, p.314-315
- 111.- Cfr., Halliday, op.cit., p.399
- 112.- Ibid., p.400
- 113.- Idem.
- 114.- Cfr., Pirenne, op.cit., t.7, p.314-315
- 115.- Cfr., Crouzet, op.cit., p.643-644
- 116.- Vid., Renouvin, op.cit., p. 1249-1251
- 117.- Cfr., Ruiz García.- La Estrategia Mundial del Petróleo,  
Nueva Imágen, México 1982, p.46-52
- 118.- Vid., Blair, op.cit., p.43
- 119.- Cfr., Halliday, op.cit., p.468-469
- 120.- Ibid., p.469-470
- 121.- Vid., Blair, op.cit., p.43
- 122.- Vid., Halliday, op.cit., p. 470
- 123.- Cfr., Bravo Vera.- El Petróleo como Elemento de Negocia  
ción de los Países Subdesarrollados; Su Proyección a o-  
tras Materias Primas, Cuadernos No.7 del Centro de Rela-  
ciones Internacionales (CRI), FCPS, UNAM 1977, p.107
- 124.- Cfr., Halliday, op.cit., p.471
- 125.- Ibid., p.472
- 126.- Ibid., p.472-473
- 127.- Cfr., Blair, op.cit., p. 44-45
- 128.- Cfr., Halliday, op.cit., p.474
- 129.- Cfr., Blair, op.cit., p.46
- 130.- Ibid., p.31
- 131.- Ibid., p. 32-33

- 132.- Vid., Tanzer, op.cit., p.67-72
- 133.- Vid., Bravo, op.cit., p.114
- 134.- Vid., Blair p.33
- 135.- IDEM
- 136.- Cfr., Bravo, op.cit., p.114
- 137.- Cfr., Blair, op.cit., p.34-36
- 138.- Cfr., Bravo, op.cit., p.114
- 139.- Cfr., Pirenne, op.cit., t.X, p.66
- 140.- Cfr., Bravo, op.cit., p.114
- 141.- Ibid., p.115
- 142.- Cfr., Pirenne, op.cit., t.X, p.67
- 143.- Cfr., Al-Chalabi,- La Opep y el Precio Internacional del Petróleo; el cambio estructural, Siglo XXI, México 1984, p.30-34
- 144.- Vid., Bravo, op.cit.p.144.- Explica a la nacionalización como una medida legal de carácter económico, a través de la cual el Estado adquiere el 100% de todos los bienes que pertenecían a extranjeros, como fue el caso del consorcio anglo-iraní (BP), en tanto que la expropiación "es de carácter individual y concreto que concentra sus efectos sobre un bien particular." (p. 108,60).
- 145.- Ibid. p.116
- 146.- Cfr., Halliday, op.cit., p.50
- 147.- Vid., Bravo, op.cit., p.46
- 148.- Cfr., Halliday, op.cit., p.50
- 149.- Cfr., Blair, op.cit., p.37
- 150.- Cfr., Halliday, op.cit., p.50-51
- 151.- Cfr., Blair, op.cit., p.38-41
- 152.- Vid., Halliday, op.cit., p.53-66
- 153.- Vid., Bravo, op.cit., p.118
- 154.- Cfr., Al-Chalabi, op.cit., p.57
- 155.- Cfr., Tanzer, op.cit., p.56-57
- 156.- Cfr., Blair., op.cit., p. 42
- 157.- Ibid., p. 43
- 158.- Vid., Al-Chalabi, op.cit., p.54-55
- 159.- Vid., Bravo, op.cit., p.119
- 160.- Cfr., Horowitz, op. cit., Vol. I, p.249
- 161.- Ibid., p.131
- 162.- Cfr., Engler,- La Política Petrolera, FCE, México 1973, p.232-237
- 163.- Cfr., Middle East Basic Laws & Concession Contracts, S/ED., Art.1 del Vol.I
- 164.- Ibid., Art. 11
- 165.- Ibid., Arts. 1-A, 3., p.284
- 166.- Ibid., Arts. 2, 10, 11, 12, 13, 14 y 19
- 167.- Horowitz, op.cit. Arts. 27, 28, 6-C y 6D
- 168.- Ibid., Arts., 10, 4, 6
- 169.- Ibid., Arts. 7, 5, 12 y 4

- 170.- Ibid., Arts. 17, 18, 40, 43, 44 y 46
- 171.- Cfr., Basic Laws, op.cit., Arts. 31, 34
- 172.- Cfr., Horowitz, op.cit., arts. 21, 22, 22-f
- 173.- Ibid. Vol. I, p. 272
- 174.- Ibid., Vol. II, p. 161-176
- 175.- Ibidem., p.314-322
- 176.- Kuwait limita al N. con Irak, al O. con Irak y Arabia Saudita, al S. con una ZONA NEUTRAL saudo-kuwaití de 2,000 millas cuadradas, y al E. con el Golfo Pérsico. Establecida en 1922, se produce petróleo. (Vid. Halliday, op.cit., p.423).
- 177.- El texto completo fue publicado por el gobierno norteamericano en 1964 como Suplemento Especial, Vid., Arts. 1-47
- 178.- Cfr., Tanzer, op.cit., p.59
- 179.- Vid., Bravo, op.cit., p.108
- 180.- Cfr., Tanzer, op.cit., p.59
- 181.- Ibid., p.60
- 182.- Idem.
- 183.- Ibidem., p.62-63
- 184.- Vid., Bravo, op.cit., p.112
- 185.- Idem.
- 185(Bis).- Vid., Sorensen, op.cit., p.460
- 186.- Cfr., Horowitz, op.cit., p.248 (Vol.II)
- 187.- "Agreements between Saudi Arabia Government & the Japan Petroleum Trading Co., Ltd."- Art.2, US Printing Office Washington, DC. 1964
- 188.- Vid., Blair, op.cit., p.34-36
- 189.- Cfr., Halliday, op.cit., p.53
- 190.- Cfr., Basic Laws, op.cit., p.128-132
- 191.- Idem.
- 192.- Ibidem.
- 193.- Ibidem., p.147-151
- 194.- Idem.
- 195.- Ibidem.
- 196.- Vid., Basic Laws, op.cit., p.155-156
- 197.- Ibid., p.109
- 198.- Ibid., p.227
- 199.- Vid., Halliday, op.cit., p.53
- 200.- Cfr., Hirst.- Oil & Public Opinion, Praeger, New York 1966, p.100-102
- 201.- Ibid., p.62-65
- 202.- Cfr., Al-Chalabi, op.cit., p.26-27
- 203.- Ibid., p.28
- 204.- Basic Laws, op.cit., Suplemento I, Art.3
- 205.- Ibid., Suplemento V, Art.9
- 206.- Idem.
- 207.- Cfr., Al-Mahdi, op.cit., p.21-29

- 208.- Vid., Lenczowski.- Oil & States in the Middle East, Cornell University Press, New York 1962, p.167-174
- 209.- Ibid., p.169
- 210.- Ibid., p.173-174
- 211.- Ibid., p.174-177
- 212.- Cfr., Al-Chalabi, op.cit., p.45
- 213.- Cfr., Lenczowski, op.cit., p. 173-180
- 214.- Vid., Zakariya.- El Futuro de la OPEP, FCE, México 1977 p.211
- 215.- Vid., Tanzer, op.cit., p.81
- 216.- Cfr., Basic Laws, op.cit., Suplemento XII, Art.3-D, Resolución 1. 21 (1), 1966
- 217.- Idem., Esta resolución fue adoptada en la 8a. Conferencia Extraordinaria, celebrada en Ginebra en 1965.
- 218.- Cfr., Basic Laws, op. cit., Resolución 33(IV), Art. 5-G y Resolución 34(IV) Art. 6-G
- 219.- Vid., Hirst, op.cit., p.100-102
- 220.- Vid., Zakariya, op.cit., p.211-212
- 221.- Vid., Hirst, op.cit., p.104-109
- 222.- Ibid., p.114-115
- 223.- Vid., Basic Laws, Resolución 131 (XXI), Art.1
- 224.- Cfr., Tanzer, op.cit., p.81
- 225.- Vid., Tanzer.- The Political Economy of International Oil & Underdeveloped Countries, Beacon Press, Boston 1969 p.85/ Y Vid., Al-Chalabi, op.cit., p. 82
- 226.- Vid., Basic Laws, op. cit. Resolución 131(XXI), art.1-2
- 227.- Vid., Tanzer, The Political Economy ..., op.cit. p.72
- 228.- Vid., Middle East Economy Survey (MEES), Revista semanal Vol.13,21 de enero de 1972, Middle East Petroleum & Economy Publication, Cyprus,
- 229.- Vid., Petroleum Intelligence Weekly (PIW), suplemento especial del 11 de junio, Petroleum & Energy Intelligence Weekly, Inc., New York 1973.
- 230.- Cfr., Ruiz García, op.cit., p.117-131
- 231.- Cfr., Al-Chalabi, op.cit., p.35-36
- 232.- Ibid., p.36-37
- 233.- Vid., Banerjee.- "The Concept of Permanent Sovereignty over Natural Resources.", IJIL, Nueva Delhi 1968, p.515-518.
- 234.- Vid., Hyde.- "permanent Sovereignty over Natural Wealth & Resources." AJIL, Washington , 1956 p.854-964
- 235.- Vid., Bravo, op.cit., p. 63
- 236.- Vid., Year Book of United Nations (YBUN) 1961, p.530
- 237.- Vid., Bravo,op. cit., p. 64
- 238.- Ibid., p.63
- 239.- Vid., YBUN 1961, p.531
- 240.- Ibid., p.532
- 241.- Ibid., 1962, p.501

- 242.- YBUN 1964, p.469-470
- 243.- Vid., Bravo, op.cit., p.64
- 244.- Ibid., p.65
- 245.- Idem.
- 246.- Ibidem.



## B I B L I O G R A F I A

- 1.- AL-CHALABI, F.- La OPEP y el precio internacional del petróleo; el Cambio Estructural, Siglo XXI, México 1984.
- 2.- BLAIR, J.- The Control of Oil, Pantheon Books, New York, - 1976.
- 3.- BRAVO Y VEJA, G.- El Petróleo como elemento de negociación de los Países Subdesarrollados; Su Proyección a otras Materias Primas, Cuadernos 7 del Centro de Relaciones Internacionales (CRI), Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPS), UNAM 1977.
- 4.- BRIERLY, J.- The Law of Nations, Waldock Oxford University Press 1963.
- 5.- CROUZET, M.- La Epoca Contemporánea, Destino, Barcelona - 1961. (Vol.VII)
- 6.- DUVEPGER, M.- INSTITUCIONES POLITICAS y Derecho Constitucional, Ariel, España 1970.
- 7.- ENGLEW, R.- La Política Petrolera, Fondo de Cultura Económica (FCE), México.1966.
- 8.- HALLIDAY, F.- Arabia without Sultans, The Phillips Park Press, Manchester 1975.
- 9.- HIRST, D.- Oil & Public Opinion, Praeger, New York 1966.
- 10.- HOROWITZ.- Diplomacy in the Near & the Middle East, Vol.II Hilt & Wang, New York 1965.
- 11.- JESSUP, P.- Transnational Law, New Haven Press, Yale University 1956.
- 12.- LENCZOWSKI, G.- Oil & States in the Middle East, Cornell University Press, New York 1962.
- 13.- NASH & CIBINIC.- Federal Procurement Law, Cap. 4, S/EP, 1969.
- 14.- NUEVA ENCICLOPEDIA TEMATICA.- t.11, Grollier, México 1977
- 15.- OLIVER, C.- "Cárteles de Exportación y Justicia Nacional" Contenido en el Libro Petróleo, OPEP y la Perspectiva Internacional de Urquidí V. y Throller R., FCE, México 1977
- 16.- PIRENNE, J.- Historia Universal. vols. VI-VIII, X, Cumbre México 1976.
- 17.- RENOUVIN, P.- Historia de las Relaciones Internacionales, vol.II, t.,II, Aguilar, Madrid 1960.
- 18.- RUIZ GARCIA, E.- La Estrategia Mundial del Petróleo, Nueva Imagen, México 1982.
- 19.- SCHWADPAN, B.- Middle East Oil & Great Powers, Transaction Books, S/L 1973.

- 20.- SERRA ROJAS, A.- Derecho Administrativo, t.2, título XIII, Cap. 2, Porrúa, México 1970
- 21.- SEPULVEDA, C.- Derecho Internacional Público, Porrúa, México, 1973.
- 22.- SORENSEN, M.- Manual de Derecho Internacional Público, FCE, México 1973
- 23.- STOCKING, G.- Middle East Oil, Vandervilt University Press, Kingsport 1970
- 24.- TANZER, M.- Energéticos y Política Mundial, Nuestro - Tiempo, México 1975
- 25.- TANZER, M.- The Political Economy of International Oil & Underdeveloped Countries, Beacon Press, Boston 1969.
- 26.- ZAKARIYA, H.- "El Futuro de la OPEP", contenido en el libro Petróleo, OPEP y la Perspectiva Internacional de Uriquidi V. y Thorller P., FCE, México 1977.

#### H E M E R O G R A F I A

- 27.- ABUL WAFI.- "Arbitration in Oil Agreements in the Arab Countries".- IV Congreso de Petróleo Árabe, Petroleum Intelligence Weekly (PIW), New - York 1964.
- 28.- AL MAHDI.- "Views concerning some Future Prospects of the Oil Exporting Countries".- Simposio Internacional sobre Economía Petrolera, Laval University Quebec, Canada del 12 al 13 de Marzo de 1973.
- 29.- BANERJEE.- "The Concept of Permanent Sovereignty over - Natural Resources".- Indian Journal of International Law (IJIL), Nueva Delhi 1968.(No.8)
- 30.- DAWSON.- "Economic Duress - An Essay in Prospective".- Michigan Law Review, No. 45, 1947
- 31.- DELAUME.- "The Proper Law of Loans concluded by International Persons".- American Journal of International Law, Washington DC., 1962 (No.56)
- 32.- DELSON "The Act of State Doctrine: Judicial Deference or Abstention?".- American Journal of International Law (AJIL), Washington DC., 1972 (No.66)
- 33.- DeWINTER/- "Excessive Jurisdiction in Private International Law".- AJIL, Washington , DC., 1967 (No.17)

- 34.- CEPVANTES LEON.- "El Asia Sudoccidental, el Medio Oriente y el arabismo", Revista del Centro de Relaciones Internacionales (CRI), - vol.1, No.3, FCPS, UNAM Oct-Dic. 1973.
- 35.- GINSBURG.- "The competent court in private international Law", Rutgers Law review No. 21, 1965
- 36.- HALL.- "Bargain, Duress, & Economy Liberty", Columbia Law Review No.43, Nueva York 1965
- 37.- HYDE.- "Permanent Sovereignty over Natural Wealth & Resources", AJIL No.50, Washington, DC., 1956.
- 38.- JENNINGS.- "State Contracts in International Law, - British Year Book of International Law (BYIL) Londres 1957,
- 39.- LOWE.- "CHOICE of Clause in International Contracts", Harvard International Law Review No.12, 1971
- 40.- MANN, F/A./.- Estudios sobre Derecho Internacional, S/ED/ 1973.
- 41.- MANN.- "The Law governing State's Contracts", BYIL, Londres 1944
- 42.- MANN.- "States Contracts & States Responsibility", AJIL No. 54, Washington, DC., 1960
- 43.- McNAIL.- "The General Principles of Law recognized by Civilized Nations", BYIL, Londres 1957.
- 44.- "Restatement of Foreign Relations of United States", - American Law Institute, St. Paul, Minn., 1965
- 45.- S'A.- Middle East Basic Laws & Concessions Contracts.- S/ED, consultado en Dallas Southern Methodist - University, Texas 1976.
- 46.- S'A./- "Formas y Métodos de las negociaciones sobre petróleo en el Medio Oriente", Middle East Economic - Survey (MEES), vol.13, Cyprus 21 de enero de 1973.
- 47.- S'A.- Suplemento Especial sobre las negociaciones petroleras en Medio Oriente, publicado por la revista Petroleum Intelligence Weekly (PIW), New York - 1973.
- 48.- SHWELB.- "Termination or Suspension of the Operation of a Treaty as consequence of its Breach", Indian Journal of International Law (IJIL) No. 7, Nueva Delhi 1959.
- 49.- STEIGNEB & VOGTS.- "Transnational Legal Problems", - Documentary Supplement of November 25, US Government Printing Office, Washington, DC/ 1966
- 50.- THOMAS, A.- "Protection of property of Citizen Abroad", Institute of Private Investment, Dallas - Southern Methodist University Press, Texas - 1959.

- 51.- VERDKROSS.- "Quassi International Agreements & International Economic Transactions", Year Book of World Affairs 1964.
- 52.- VON MEHREN & TRAUMAN.- "Recognition of Foreign Adjudication", Harvard Law Review S/No., 1968.
- 53.- WEHBERG.- "Pacta Sunt Servanda", AJIL No.53, Washington, DC/ 1959.