

# MEDIOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS PARA UPSTREAM EN LA INDUSTRIA DE LOS HIDROCARBUROS CASO MÉXICO<sup>1</sup>

## ALTERNATIVE MEANS OF CONFLICT SOLUTION FOR UPSTREAM IN THE HYDROCARBON INDUSTRY. CASE MEXICO

Iván Lázaro Sánchez\*

**Recibido:** septiembre 19 de 2018 – **Aprobado:** octubre 17 de 2018 – **Publicado:** junio 3 de 2019

### Artículo de investigación

**Forma de citar este artículo en APA:**

Sánchez Lázaro, I. (enero-junio, 2019). Medios alternos de solución de conflictos para upstream en la industria de los hidrocarburos. Caso México. *Summa Iuris*, 7(1), pp. 140-167. DOI: <https://doi.org/10.21501/23394536.3279>

### Resumen

Los contratos para upstream (exploración y extracción de hidrocarburos) -celebrados en los distintos países, de acuerdo sus sistemas jurídicos, marco constitucional y leyes secundarias-, representan un paradigma de negociación por tener por objeto la localización y captación de un recurso natural no renovable que resulta la materia prima por excelencia cuya transformación genera la energía movilizadora de la industria mundial. A su vez, esta materia resulta un símbolo de geo estrategia internacional que paradójicamente conlleva discusiones globales sobre temas tan diversos como soberanía, sostenibilidad ambiental, equilibrio económico, competencia, inversión extranjera, regulación, etc. Pero lo cierto es que los Medios Alternos de Solución de Conflictos (MASC) son un medio fundamental para lograr la eficacia en la materialización de los complejos y extensos objetivos de los contratos para la primera fase de la cadena de valor de los hidro-

<sup>1</sup> Investigación elaborada en el marco del proyecto de investigación: Conflictos en la industria de los hidrocarburos en México, en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, 2018.

\* Doctor en Estudios Jurídicos, Director del Instituto de Investigaciones Jurídicas y Capacitación de la Federación Mexicana de Colegios de Abogados, A.C., Profesor Investigador en la División Académica de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco y Catedrático en el Instituto Universitario Puebla, Campus, Tabasco. México. Correo electrónico: [ivan.lazaro.1975@gmail.com](mailto:ivan.lazaro.1975@gmail.com)

carburos en el mundo, por ello, en el presente artículo realizamos un análisis sistemático sobre dichas figuras, sus aplicaciones, características y relevancia para establecer una relación con el caso del Estado mexicano y su reforma estructural en materia energética.

## Palabras clave

Medios alternos; Conflictos; Contratos; Extracción; Hidrocarburos.

## Abstract

The contracts for Upstream (exploration and extraction of hydrocarbons), celebrated in different countries, according to their legal systems, constitutional framework and secondary laws, represent a negotiation paradigm, for having as object, the location and capture of a non-renewable natural resource that is the raw material per excellence that in its transformation, generates the energy, allowing the mobility of the world industry, which in turn, is a symbol of international geo-strategy, which paradoxically entails global discussions on diverse issues as sovereignty, environmental sustainability, economic equilibrium, competition, foreign investment, regulation, etc. But the truth is that, the Medios Alternos de Solución de Conflictos (from here on out, MASC), are a fundamental means to achieve efficiency in the materialization of the complex and extensive objectives of the contracts for the first phase of value of hydrocarbons in the world; therefore, in this article is performed a systematic analysis of these figures, their applications, characteristics, and relevance, relating them to the case of the Mexican State, and its structural reform in energy matters.

## Keywords

Alternate means, Solution, Conflicts, Contracts, Exploration, Extraction, Hydrocarbons.

# INTRODUCCIÓN

En la industria del petróleo, los contratos para explorar y extraer estos y otros hidrocarburos, los contratantes, con excepción de los Estados Unidos de América, son el estado propietario de los recursos naturales denominados hidrocarburos y personas jurídico colectivas, de carácter particular, nacionales o extranjeras que celebran estas relaciones jurídicas en su calidad de contratistas. Se trata de contratos que tienen una estructura y contenido sui generis por el objeto de los mismos, sus alcances, temporalidad y grandes inversiones. Razones por las cuales tenemos la siguiente hipótesis: “las figuras alternas de solución de conflictos resultan instrumentos que permiten a los sujetos contratantes lograr un entendimiento o solución que facilite la amigable composición, y consecuentemente, la materialización de proyectos millonarios y de largo plazo que tienen como objetivos que, por un lado, el estado reciba rentas de sus recursos naturales fósiles, y por otro, que el contratista reciba utilidades por la realización de dichas actividades en un porcentaje equitativo y equilibrado al riesgo de sus inversiones”.

## LA REFORMA ENERGÉTICA Y EL NUEVO MARCO JURÍDICO PARA UPSTREAM EN MÉXICO

El 20 de diciembre del año 2013 fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación (DOF) algunas reformas a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, a través de las que se modificaron preceptos y principios relacionados con la inversión y realización de las actividades estratégicas de exploración y extracción de hidrocarburos, en las cuales, entre otras cuestiones, se adiciona el párrafo séptimo al artículo 27, en donde se dicta que:

(...) Tratándose del petróleo y de los hidrocarburos sólidos, líquidos o gaseosos, en el subsuelo, la propiedad de la Nación es inalienable e imprescriptible y no se otorgarán concesiones. Con el propósito de obtener ingresos para el Estado que contribuyan al desarrollo de largo plazo de la Nación, ésta llevará a cabo las actividades de exploración y extracción del petróleo y demás hidrocarburos mediante asignaciones a empresas productivas del Estado o a través de contratos con éstas o con particulares, en los términos de la Ley Reglamentaria. Para cumplir con el objeto de dichas asignaciones

o contratos las empresas productivas del Estado podrán contratar con particulares. En cualquier caso, los hidrocarburos en el subsuelo son propiedad de la Nación y así deberá afirmarse en las asignaciones o contratos (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, art. 27).

Esta modificación a la carta fundamental de México permite al Estado en la actualidad realizar estas actividades estratégicas a través de asignaciones a sus empresas productivas o mediante contratos con estas o con personas jurídicas colectivas de carácter particular. En armonía con esta modificación, también se establecieron, de manera enunciativa no limitativa, figuras contractuales que podrían ser utilizadas por el Estado en los acuerdos contractuales que celebre para el upstream como primera fase de la industria de los hidrocarburos: (a) utilidad compartida; (b) producción compartida; (c) licencia y (d) servicios (Transitorios, 2013).

Con posterioridad, y como consecuencia de la reforma antes indicada, el 11 de agosto del 2014 se publicaron en el DOF nueve leyes y se reformaron otras doce para constituir un bloque de 21 leyes secundarias que instrumentan la reforma energética. Textos normativos dentro de las cuales se encuentra la denominada Ley de Hidrocarburos (LH), la cual prevé que:

La Secretaria de Energía establecerá el modelo de contratación correspondiente para cada área contractual que se licite o se adjudique en términos de la presente ley, para lo cual podrá elegir, entre otros, los contratos de servicios, de utilidad o producción compartida, o de licencia (art. 18).

La LH también establece la intervención de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público de México (SHCP) como autoridad responsable de fijar las condiciones económicas, las variables de adjudicación y le asigna la facultad para la administración y auditoría fiscal de los contratos (art. 30). Aunado a esto, se contempla la participación del órgano regulador denominado Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH) (art. 31), quien proveerá asistencia técnica, propondrá el plan quinquenal de licitaciones, emitirá las bases, realizará las licitaciones de bloques o áreas a explorar y desarrollar, y una vez adjudicados, suscribirá los contratos en representación del Estado mexicano.

Es relevante enfatizar que ni el texto constitucional ni la ley limitan a la Secretaría de Energía para elegir solo entre las modalidades expresamente mencionadas, ya que se le puede elegir, bajo criterio de la propia autoridad, cualquier otra figura contractual nominada o innominada con la única salvedad de que sea con el objetivo de maximizar los ingresos de la nación a largo plazo. Lo anterior se observa en el artículo 29 de la Ley de Hidrocarburos donde se prevé que:

Respecto de los contratos para la exploración y extracción corresponde a la Secretaría de Energía: (...).

III.- Establecer el modelo de contratación para cada área contractual que mejor convenga para maximizar los ingresos de la Nación...

Esto nos permite afirmar que en ningún momento se limita al gobierno con la obligación de circunscribirse únicamente a las figuras contractuales señaladas en el artículo transitorio descrito, sino que se le permite elegir entre estos y otros contratos típicos o atípicos que puedan generarle un mayor beneficio económico.

En este sentido, en el siguiente apartado enfocamos nuestro análisis en los contratos expresamente incluidos en el texto constitucional, que, si bien no son figuras nuevas en el comercio internacional, sí resultan ser un nuevo esquema de regulación de los hidrocarburos en México.

## A) CONTRATOS DE PRODUCCIÓN COMPARTIDA

En estas figuras jurídicas, las contraprestaciones entre el Estado mexicano y los contratistas generalmente se distribuyen en la siguiente forma:

- Al Estado mexicano: se le paga una cantidad en concepto de cuota contractual para la fase exploratoria y otra para la fase de extracción, regalías, y una contraprestación que se pactará por la aplicación de un porcentaje a la utilidad operativa.
- Al contratista: le corresponderá la recuperación de los costos sujeto a los límites previstos en la Ley de Ingresos por Hidrocarburos y una contraprestación en especie que se determinará en cada caso

y que deberá ser tomada del excedente de la utilidad operativa, después de cubrir los impuestos y las contraprestaciones al Estado (Montoya, 2014)..

La principal característica es que el pago al contratista no se realiza en efectivo, sino mediante la entrega en especie de un porcentaje de la producción de los hidrocarburos, conforme al valor que previamente se haya pactado en el contrato.

## B) CONTRATOS DE UTILIDAD COMPARTIDA

Contratos en donde las contraprestaciones pactadas por el Estado y los contratistas generalmente son:

- Para el Estado mexicano: una cuota para la fase exploratoria y otra para la fase de extracción, regalías y una contraprestación que se determinará aplicando un porcentaje monetario de la utilidad operativa.
- Para los contratistas: la recuperación de los costos, sujeto a lo establecido en la Ley de Ingresos sobre Hidrocarburos (LIH), y una contraprestación monetaria que se determinará por el remanente de la utilidad operativa, posterior al pago de la debida contraprestación al Estado.

Son acuerdos en donde los contratistas deben entregar el total de la producción al Estado mexicano o, dado el caso, al comercializador designado por este, mediante licitación pública efectuada por la CNH que podrá comercializar el hidrocarburo, pero debe entregar los ingresos que provengan de la venta de este al Fondo Mexicano del Petróleo (FMP), para que a través de él se paguen en efectivo las contraprestaciones que correspondan.

## C) CONTRATOS DE LICENCIA

Esta modalidad contractual implica:

- Para el Estado mexicano: un bono a la firma, una cuota para la fase exploratoria, regalías y una contraprestación que se establecerá mediante una tasa al valor contractual pactado para los hidrocarburos.
- Para el contratista: la transmisión onerosa de los hidrocarburos extraídos del subsuelo, siempre que aquel se encuentre sin mora u omisiones con respecto al cumplimiento de sus demás obligaciones con el Estado.

Es decir, el contratista será retribuido con la producción de los hidrocarburos que logre extraer del área contractual determinada, por lo que el Estado solo recibirá las contraprestaciones en efectivo que se pacten.

## D) CONTRATOS DE SERVICIOS

Con respecto a los contratos de servicios, la autora Miriam Grunstein (2012) ha señalado que

América Latina, ha sido tierra abierta a los más variopintos Contratos de Servicios. Con la excepción de México, que desde 1960 se ciñe a una concepción restringida de las obras y servicios que pueden ser prestados y del esquema de compensación acreditable por estos (p.150).

La autora antes mencionada señala que como características de estos contratos resaltan:

El vínculo jurídico bilateral y oneroso entre las partes es de carácter personal (de crédito), y no crean derecho con respecto a las reservas, que siguen siendo propiedad inalienable del Estado.

Se acuerda solo el pago por las obras o servicios que se vayan a prestar, mismos que pueden pactarse de forma desagregada en diversas actividades, tales como: estudios sísmicos, geofísicos, perforación y puesta en prueba de pozos, etc., o en su caso, se podría acordar un solo contrato denominado de servicios integrados.

Estos acuerdos, normalmente son pactados con empresas estrictamente de servicios, que no participan directamente en el mercado del crudo. Por lo cual, normalmente no se fija una contraprestación ligada al hidrocarburo producido, ni están vinculados a su comercialización (Grunstein, 2012, p. 151).

Podemos afirmar que los tipos de relaciones contractuales analizados –que han sido y serán elegidos por el Estado mexicano en cada licitación contractual para llevar a cabo la exploración y extracción de sus hidrocarburos–, tienen una naturaleza sui generis, en virtud de que, como lo establece la propia Ley de Hidrocarburos, se regirán en cuanto a su licitación, otorgamiento y asignación dentro del derecho administrativo. Inclusive el Estado mexicano se reservará la denominada cláusula de rescisión administrativa para los casos de incumplimiento o responsabilidad que específicamente marca la norma en perjuicio de los contratistas (art. 20).

Estipulación contractual sobre la cual Miguel Ángel Marmolejo (2016) opina que:

En lo particular, se estima que la posible rescisión administrativa de los contratos de exploración y extracción de hidrocarburos, en sus distintas modalidades, constituye una facultad excesiva a cargo del Estado mexicano. Así, por un lado, se envía el mensaje de la gran apertura del sector energético a los inversionistas particulares, nacionales y extranjeros, y por el otro, se incorporan restricciones de control estatal excesivo, de origen temeroso (párr. 2).

Para el cumplimiento de las contraprestaciones acordadas en los contratos que no se encuadren en la previsión contenida en el artículo 20 de la LH, se regirán de acuerdo a la propia LH y de la siguiente forma:

Los contratos para la exploración y extracción se regularán por lo dispuesto en la presente ley y su reglamento. Para los efectos de su ejecución, será aplicable, supletoriamente y en lo que no se oponga a la presente ley y su reglamento, la legislación mercantil y el derecho común (art. 22).

Esto implica que la asignación y perfeccionamiento de los contratos, así como la cláusula de rescisión administrativa, se regularán por el derecho administrativo, y su ejecución y resolución será tutelada dentro del derecho privado. Figuras jurídicas de estructuras complejas que tienen una importancia soberana por tener implicaciones económicas para



el desarrollo sostenible de las naciones, pero también se relacionan con grandes inversiones de particulares y derechos humanos de terceros, por lo que en sus contenidos es insoslayable la previsión de algún o algunos de los instrumentos denominados MASC, los cuales permiten a los sujetos contratantes buscar una solución rápida y especializada a sus diferencias y lograr satisfactoriamente los objetivos de la relación contractual.

## LOS MASC EN LA INDUSTRIA DE LOS HIDROCARBUROS

La Organización Mundial del Comercio (OMC) reconoce que crear vínculos jurídicos tiene enormes ventajas, pero las posibles diferencias o desacuerdos son inevitables. A más comercio, mayores posibilidades hay de que se presenten diferencias. En su mayoría, estos desencuentros han producido conflictos severos, sin embargo, en la actualidad estas tensiones comerciales pueden encontrar causas para su resolución rápida porque los países pueden acudir a diversas organizaciones para resolver sus diferencias comerciales.

Por su propia naturaleza, la industria energética se encuentra en constante dinamismo y evolución en su desarrollo operativo y tecnológico, a lo que se suma la volatilidad de los índices y marcadores a través de los que se fijan precios de la materia prima. Por lo que se ha comprendido que era esencial la consolidación de los instrumentos y vías alternas de solución de conflictos que dieran a los sujetos contratantes la posibilidad de encontrar vías oportunas y equitativas, y así dar soluciones adecuadas a sus diferencias, tal como la relevancia de este sector lo requiere. Niceto Alcalá-Zamora (1991) indica que las controversias pueden solucionarse por los propios litigantes o mediante decisión imperativa de un tercero, y estas formas de solución se clasifican en: autocomposición y heterocomposición. Oscar Velásquez (2011) explica esta clasificación de la siguiente forma:

- Autocomposición: Consiste en la decisión bilateral de las partes, ya que ambas manifiestan su voluntad para solucionar la controversia, tal decisión pueden tomarla en cualquiera de estos momentos; antes

de producirse la controversia, durante el proceso y aun al final de este. Corresponden a la autocomposición; la negociación, la avenencia, la mediación y la conciliación.

- Heterocomposición: Por el contrario, en esta otra forma de solución, las partes en conflicto no deciden la solución de la controversia, sino que esta tarea queda a cargo de un tercero imparcial, ya sean órganos jurisdiccionales estatales o árbitros, según lo prevenga la ley. Por lo cual, en este caso forman parte de la heterocomposición el proceso y el arbitraje (p. 367).

Dentro de estos esquemas y figuras, existen:

- La mediación
- La conciliación
- La jurisdicción voluntaria
- El arbitraje
- El dispute board

## LA MEDIACIÓN

Sobre este medio, Karl Slaikeu (1996) comenta que es un método de resolución de conflictos no adversarial, diferente del proceso judicial en cuanto este es eminentemente confrontacional. En sentido estricto, la mediación es una figura por la cual un tercero apoya a los sujetos en conflicto para que puedan encontrar la solución más adecuada para ellos.

Proceso de solución de controversias en el que los sujetos involucrados aceptan voluntariamente la participación de una tercera persona profesional, objetiva e imparcial llamada mediador para intentar llegar entre ellos a un acuerdo que dé solución a sus diferencias. Manuel de Armas expresa que “es un proceso extrajudicial, distinto a las formas estrictamente convencionales de resolución de disputas, es creativo porque motiva la búsqueda de soluciones que satisfagan las necesidades de las partes” (2003).

Con relación al tema, Eglá Cornelio (2014) explica que “los mecanismos de solución de conflictos son causas extrajudiciales, surgidos al margen del proceso y desarrollados algunas veces por órganos no vinculados al poder estatal y otras veces, por las mismas instancias estatales a través de conjuntos de prácticas y técnicas dirigidas a:

- Posibilitar la solución de los conflictos al margen de los tribunales en beneficio de todas las partes implicadas.
- Reducir el costo y la dilación con relación al proceso judicial.
- Prevenir los conflictos jurídicos que estarían probablemente destinados a ser llevados ante los tribunales.

Dentro de las principales características de la mediación podemos señalar:

- Es un procedimiento informal, pero con estructura: por lo que su desarrollo no está sujeto a reglas procesales que prevalecen en una controversia sometida a decisión judicial, el mediador no está obligado a ellas, dado su entrenamiento puede descartar lo irrelevante y simplificar rápidamente el caso. Pero existen reglas mínimas de actuación a las que deben sujetarse los contendientes que a priori indicará el mediador.
- Es voluntaria: no se obliga a las partes a practicar la mediación, ya que los contratantes en conflicto, de forma libre, solicitan la mediación como un mecanismo para buscar una solución a sus diferencias.
- Es confidencial y estrictamente privada: en este sentido, se resalta que es un deber primordial para el mediador guardar secrecía de toda la información a la que tenga acceso con motivo de las audiencias.
- Es cooperativo: los sujetos en conflicto buscan de forma conjunta una salida o solución para su conflicto, en donde el mediador, con su experticia, los ayudará a concretar la solución definida en cláusulas escritas, de tal forma que, en su caso, pueda ejecutarse con posterioridad.

- Consta de mutuas concesiones: el mediador no tiene ningún poder en la toma de decisiones, esta queda entregada a las partes. El mediador es un tercero imparcial, neutral, que las guía y ayuda para que puedan encontrar su propia solución al conflicto.
- Pone un marcado énfasis en el futuro: ya que este proceso no se funda en determinar quién es culpable o de juzgar, sino de encontrar una solución al conflicto y de evitar en lo posible que este vuelva a suscitarse.
- Es económica y ágil: ya que este método puede desahogarse y concluir el conflicto en un tiempo relativamente corto. Así mismo, y en cuanto a lo económico, los servicios se dan a cambio de contribuciones mínimas en comparación con el costo de litigar dentro del sistema de tribunales formales.

Ahora bien, en el ámbito petrolero, normalmente se presentan diversos intereses que surgen de la multiplicidad de sujetos a los que impactan estas actividades, entre los que se encuentran:

- Órdenes de gobierno
- Personas Jurídico Colectivas de Naturaleza Mercantil
- Comunidades Ejidales y Originarias
- Pequeños Propietarios de carácter particular
- Organizaciones No Gubernamentales

Lo que hace evidente la necesidad de que las partes involucradas asuman la importancia de entender los intereses y derechos de cada una de ellas, el impacto que causan este tipo de proyectos y actividades, para que a su vez puedan visualizar los beneficios de buscar la solución más conveniente a los conflictos que puedan presentarse. Tal como lo resaltan Raquel Sánchez y Rafael Jordá:

La mediación como sistema de solución de conflictos, busca que las partes se involucren en la solución de sus disputas, entendiendo que el mediador no está facultado para tomar una decisión vinculante para las partes, por lo que este sistema se plantea como una buena alternativa para resolver conflictos derivados de la contratación internacional civil y mercantil, al permi-

tir alcanzar una pronta solución, para los complejos intereses de los sujetos relacionados, sin tener que someterse a la rígida y lenta regulación judicial, que en muchos casos, será desconocida para al menos uno de ellos (p. 26).

Una circunstancia fáctica que se presenta en la industria energética son las desproporcionadas fuerzas económicas que participan; por un lado, gobiernos y empresa transnacionales con un poder económico igual o mayor que el Producto Interno Bruto (PIB) de países pequeños o subdesarrollados, y por la otra, empresas de menor tamaño y estructura, proveedores, comuneros, ejidatarios, pequeños propietarios, etc. Sánchez y Jordá afirman (2013) que:

(...) este sistema sólo presenta una efectividad práctica en aquellas situaciones en las que existe un equilibrio entre ambas partes, pues de no ser así, el más débil no tendría elementos suficientes para poder enfrentar a su contraparte y consecuentemente se vería en la necesidad de acudir finalmente a un método distinto para solucionar el conflicto, dado que la ausencia de un tercero neutral, que esté en posibilidad de fomentar el diálogo en un clima adecuado, puede polarizar la negociación (p. 26).

## LA CONCILIACIÓN

Brett Castillo define este medio como un proceso a través del cual un tercero, experto y neutral, asiste a las personas en controversia para buscar una solución a sus conflictos (2009). De lo cual podemos comentar que la figura de la conciliación puede estructurarse con tres elementos o premisas: la primera como acto, la segunda como un procedimiento y la tercera como el acuerdo que las partes puedan lograr. El acto configura la exposición de las diferentes expectativas expresadas por las partes; como procedimiento, abarca todos los actos convencionales y legales realizados en la búsqueda de la solución de un conflicto y como acuerdo, implica la armonización de sus posturas, lo que al final permite el arreglo por las partes. Según Brett Castillo (2009), las características de la conciliación son:

- La voluntariedad: esto implica que cualquier acuerdo derivado de la posible conciliación tiene que nacer de la libre y discernida voluntad de las partes en conflicto.

- La comunicación: principal elemento de cualquier medio de solución, pues para ella se necesita la participación proactiva de las partes.
- La flexibilidad: no se debe perder de vista que la conciliación es de naturaleza flexible, que debe adaptarse a cada caso en particular. Y si bien no se realiza mediante pasos intuitivos, lo cierto es que se evitan formalidades y solemnidades, así como etapas preclusivas.
- Intervención de un tercero: nos refiere al punto de que la conciliación es una figura donde participan tres componentes; por un lado, las partes en conflicto, y con ellas un tercero especialista encargado de llevar la posible solución del conflicto mediante propuestas opiniones y áreas de oportunidad que su experiencia le permita observar. Pero siempre dejando la decisión y el resultado de la conciliación a las partes interesadas (pp. 4-10).

## El conciliador puede describirse como

un experto mediador que apoya a las partes, para encontrar distintas opciones, para solucionar la controversia que las enfrenta, por lo que éste, será más conveniente que un mediador, cuando existan barreras psicológicas que impidan poder visualizar el conflicto con objetividad y raciocinio (Sanchez & Jordá, 2013).

Es así que, para distinguir entre conciliación y mediación, es necesario señalar que en la conciliación el conciliador propone y entrega una propuesta de solución no vinculante que debe ser valorada y aceptada de común acuerdo; participación que el mediador, por la naturaleza del medio de solución, no debe ni puede hacer. El proceso de conciliación se desarrolla en varias fases a saber:

- La fase de inicio, en donde se clarifica el contexto del conflicto.
- La fase de intercambio de argumentos, donde se establecen los objetivos y aspiraciones de cada uno de los sujetos y los hechos que dieron origen a la controversia.
- La fase de entendimiento del conflicto, en donde se concretan los puntos específicos a tratar y se busca conciliación de estos.
- La fase de propuestas de soluciones, y su elección.
- La fase de acuerdos y el cierre, que se especifica en un documento (Fuquen, 2003, p. 276).

Y los beneficios más relevantes de este medio de solución de controversias son:

- Fortalece la autonomía en la voluntad de las partes, ya que estas tienen la opción de elegir el proceso, idioma, lugar y contenido de la conciliación.
- Certeza de que quien tomará la resolución final será una persona experta, imparcial e independiente. Lo anterior, en virtud de que son las mismas partes las que eligen al conciliador, el cual no tiene que tener una formación profesional específica. Razón por la que su elección se hace bajo criterios como: experiencia, conocimientos profesionales y/o personales, disponibilidad, idioma y habilidades culturales.
- Eficiencia en términos de tiempo y costos debido a su naturaleza informal y flexible.
- Confidencial, sustentada en el acuerdo previo entre las partes. En este sentido, las diferencias generalmente suelen ser resueltas discretamente, dando prioridad a la secrecía respecto a la información empresarial de cada una de las partes en conflicto (Dispute, 2018, párr. 6).

## LA JURISDICCIÓN VOLUNTARIA

En el contexto globalizado en que se desarrolla la industria energética, nunca debe soslayarse la relevancia de los marcos constitucionales y legales de cada nación en los que se encuentra el contenido de los derechos de las personas, las facultades de los entes de gobierno y la forma en que estos deben interactuar con los particulares de acuerdo a sus atribuciones y competencia. Esto hace posible la convivencia democrática en los estados constitucionales de derecho. Dicho contexto globalizado de la industria energética se ve reflejado en la apertura comercial que los países realizan para que particulares nacionales o internacionales realicen actividades que hasta hace poco le estaban conferidas solo al Estado, entre ellas, la exploración y extracción de los recursos hidrocarburíferos. Oscar Vásquez (2011) apunta que:

Es necesario reconocer que en las relaciones jurídicas que se crean con terceros y con los órganos de gobierno del Estado, resulta natural que los gobernados tengan conflictos o controversias que en muchos casos afectan su esfera jurídica, de tal manera que en todo régimen de Derecho, es de

suma importancia que todas la personas cuenten a su alcance con leyes e instituciones idóneas para la resolución de sus posibles conflictos o el reclamo de vulneración de derechos, en donde se les garantice la impartición de justicia, rápida y expedita, pero no solamente ante sus pares, sino ante el propio poder público, para el caso de que este no respete o viole las garantías de los gobernados (p. 361).

Es aquí donde la jurisdicción voluntaria resalta como institución procesal que el Estado tiene por finalidad la organización y tutela de la administración de justicia, y la certeza que esta debe propiciar a través de la actuación objetiva, pronta y eficaz de los órganos especializados para dictar justicia en forma imparcial en las controversias que se les haya planteado, fundando sus decisiones en los procedimientos previamente establecidos (Aquino, 2013).

Figura no controversial por naturaleza en donde el Estado interviene al establecer la certeza de documentos o acuerdos, y no de la existencia o inexistencia de las relaciones jurídicas. Su relevancia estriba en que realiza la verificación de las condiciones establecidas por la ley (Ugo, 2009).

Se ha señalado, en relación con esta figura, que:

- La resolución o acuerdos que se dicten en este procedimiento no contencioso carecerán de la solidez del estatus de cosa juzgada, porque esta es propia de una *litis* decidida en sede jurisdiccional, posterior al cumplimiento del debido proceso.
- Una de sus características principales es que no existe enfrentamiento o conflicto, por lo que no hay controversia entre partes.
- Esta figura es un instrumento que sirve como una función de desahogo de trámites judiciales, y que, si bien es realizada normalmente por la autoridad jurisdiccional, también lo es que los notarios públicos deberían poder desahogar este tipo de actos jurídicos, pues su actuación proporciona la misma certeza que la realizada ante un juez, que solo se manifiesta en cuanto a un acto no contencioso.
- La voluntad de los particulares se combina con la intervención del Estado para generar efectos jurídicos (Salinas, 2015, párr. 30).



Figura procesal donde el notario público es relevante ya que da certeza a las relaciones jurídicas de las personas físicas o colectivas, nacionales o internacionales, así como a los acuerdos realizados para la solución de sus posibles conflictos.

Todavía quedan varios cuestionamientos por plantearse; en primer lugar, el análisis de la jurisdicción voluntaria como una de las fórmulas o vías para la instrumentalización de la modernización de la justicia; en segundo lugar, otra de las cuestiones que deben ser tratadas es la determinación, dentro del conjunto de los operadores jurídicos, de cuáles pueden ser destinatarios de la redistribución de competencias, que por razones históricas y de conveniencia han asumido los jueces; en tercer lugar y con vistas a la mejor comprensión metodológica del tema, el análisis de la función notarial y de la fe pública notarial, como sostén de la jurisdicción voluntaria, toda vez que el fedatario público es una persona que proporciona soportes jurídicos necesarios y eficientes, capaz de adaptarse a las nuevas realidades socioeconómicas y políticas (Hernández & Pérez, 2013, p. 123).

## EL ARBITRAJE

Este es uno de los medios alternos de solución de conflictos que mayormente se usa en el comercio internacional, ya que, por sus características, estas relaciones imponen la necesidad de prever una diferencia o conflicto entre los contratantes, y resulta más complejo cuando una de las partes contratantes es un Estado. Razón por la que es necesario profundizar en el análisis sobre el cuestionamiento de si el Estado debe juzgar o no una controversia que se presente sobre la ejecución de un contrato en el que este ente tenga el carácter de contratante, celebrado con una persona de derecho privado, y que la autoridad que resuelva dicha litis sea una institución del mismo Estado.

Por ello, en las relaciones comerciales puramente nacionales, así como las de carácter internacional, cada vez con mayor frecuencia se utiliza el arbitraje como un medio que proporciona a las partes la posibilidad de resolver la controversia en un tiempo menor y mediante la decisión de una persona reconocida como especialista en el tema, quien, además, es ajena a la administración pública en caso de tratarse de un Estado contratante.

De acuerdo con las estadísticas de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), institución internacional que administra el mayor número de arbitrajes a nivel mundial, las partes de origen latinoamericano representaron en el año 2008 el 11% de los procesos arbitrales que se desarrollaron en todo el mundo (McCadden, 2009).

Al respecto, Eglá Cornelio (2014) comenta:

El arbitraje es un mecanismo de los más antiguos incorporados al orden jurídico de muchos países en asuntos laborales, mercantiles, comerciales, por citar algunos. Y que el arbitraje es parecido al litigio en el sentido de que una tercera parte neutral, el árbitro, resuelve el conflicto de las partes después de haber considerado los hechos y argumentos presentados por las partes y sus abogados (p. 75).

Así mismo, Carla B. Lemus ha explicado que:

El arbitraje es internacional, cuando se enmarque en los criterios que cada legislación haya acogido para tal fin. En este sentido, a manera de ejemplo, existen regulaciones que asumen que se trata de un proceso arbitral de carácter internacional, cuando este tenga por finalidad, resolver una controversia derivada de relaciones de comercio con elementos de internacionalidad (criterio económico-material); o cuando los sujetos que intervienen, o los árbitros sean de nacionalidades diferentes o cuando el domicilio o residencia de las partes se encuentren en Estados distintos (criterio jurídico-formal); o en caso de que se derive de factores directamente relacionados con el conflicto, tales como el sitio geográfico donde fue celebrado el acto contractual, la ubicación donde será ejecutado, nacionalidad de la institución arbitral, lugar en donde se hará efectivo el laudo, la ley seleccionada como ley sustantiva, o la ley establecida como rectora del procedimiento, entre otros (Lemus, 2017, párr. 6).

En relación con el tema, Hernany Veytia (1998) indica que:

Uno de los equívocos que se presentan con frecuencia en procesos arbitrales, es querer encuadrarlo dentro de una visión positivista, considerando que solo vincula a las partes, lo expresamente establecido un tratado, ley o contrato (p. 51).

Las decisiones arbitrales han demostrado una eficacia sólida en el ámbito comercial internacional, por ello, Elina Mereminskaya (2003) menciona que:

La estipulación que ha servido como referencia al respecto, es la Convención de Nueva York sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras del año 1958. Instrumento que creo una regulación que se lleva ha permeado en el extranjero, y que se refleja al dictarse una sentencia arbitral pronunciada fuera del territorio nacional (p. 3).

Sin embargo, aun con la influencia avasalladora de la globalización, avances de la tecnología, agilidad y dinámica comercial, no se ha alcanzado una armonización estándar sobre la regulación universal de las transacciones internacionales. Hay que reconocer que se han hecho grandes esfuerzos por impulsar la utilización y aceptación de principios generales, como el caso de la *UNIDROIT*, los cuales, de acuerdo con Bruno Manzanares, (2015) "son principios identificados como habituales en la práctica diaria del comercio internacional, siendo por tanto principios, usos y maneras del comercio internacional también conocidas como *'Lex Mercatoria'*" (párr. 4).

Pedro Alfonso Labriega (1998) explica que los árbitros pueden aplicar la *Lex Mercatoria* a fuerza de cláusulas que los autoricen a decidir con base en principios generales, consideraciones de equidad o como amigables componedores. Por ello no se debe soslayar que el arbitraje es una institución que, por su esencia, no se ciñe a cánones fijos y predeterminados, su objetivo es la flexibilidad, agilidad y adaptabilidad (Santos, 1998). Es así como en el arbitraje será la voluntad de las partes que decidan los elementos procedimentales básicos al someter el caso al arbitraje. De este modo, deberán establecer:

- El objeto del arbitraje
- Números de Árbitros y su selección
- Sede e idioma del arbitraje
- Ley aplicable (Cruz, 1998, p. 255).

Así mismo, de acuerdo con Daniel Casal (2014), existen cuestiones procedimentales que serán relevantes en caso de ser necesario acudir al arbitraje, por lo que deben identificarse desde el acuerdo de la cláusula arbitral, tales como:

- Lugar del arbitraje: elegir cuidadosamente el lugar del arbitraje, con las consecuencias que ello implica. La sede del arbitraje determina la aplicación del derecho de esa sede para las cuestiones personales. Esto no significa que las partes no puedan celebrar audiencias y producir prueba ante el tribunal arbitral en un país distinto de la sede del arbitraje.
- Medidas precautorias: las partes pueden tener interés en proteger activos involucrados en la discusión, continuar las operaciones mientras se resuelve el arbitraje etc. En consecuencia, es posible que soliciten del tribunal medidas precautorias o conservatorias. En este sentido será muy relevante el reglamento que regirá el procedimiento arbitral y la ley del lugar donde se encuentran los bienes y las operaciones.
- Terceros involucrados en el arbitraje: si bien el arbitraje se conviene contractualmente, existe la posibilidad jurídica de que terceras personas, partes no integrantes del contrato, pero si de un consorcio, sean citadas para intervenir como actoras o demandadas. El fundamento de esta intervención se denomina "doctrina del grupo societario". Que implica que en las sociedades que comparten determinados elementos o en las que una parte está involucrada en los aspectos que motivan una disputa, puede considerarse que está vinculada por la cláusula arbitral acordada por otro integrante del grupo societario al que pertenece (p. 28).

Sin reticencia y por lo analizado con anterioridad, podemos afirmar que el arbitraje será un medio de solución de conflictos de gran relevancia en los contratos para explorar y extraer hidrocarburos que se están celebrando con posterioridad a la reforma energética de México 2013-2014.

## EL DISPUTE BOARD

Las relaciones contractuales para upstream en la industria del petróleo se proyectan en plazos plurianuales y equivalen a cientos de millones de dólares. En estas, además, se encuentran intereses sociales y ambientales que impactan derechos fundamentales que el Estado tiene el deber cons-

titucional de respetar, proteger y garantizar. En esto, sin duda, la responsabilidad social de las empresas contratistas también será esencial para la sostenibilidad de estos proyectos estratégicos en la nación mexicana.

Ante la magnitud de los contratos en comento, se ha tornado básico que las partes organicen y acuerden la existencia de una comunicación constante para tratar de detectar y salvar diferencias u objeciones en relación con las contraprestaciones por cumplir, tratando de evitar así conflictos mayores que afecten la armonía o vida misma del contrato. Es aquí donde tiene justificación y suma relevancia la figura denominada *dispute board resolution*.

En el reglamento de la Cámara de Comercio Internacional se ha señalado que esta figura de solución alterna de conflictos, son órganos permanentes, integrados el número de miembros que los sujetos contractuales definan, que normalmente son 1 a 3, y que se nombran desde el inicio de un contrato, con la intención de facilitar y apoyar a resolver las controversias o diferencias que se presenten durante la ejecución de las contraprestaciones (CCI, 2004).

Roberto Hernández (2014) los define como:

Medios para solucionar conflictos, que se constituyen en un acuerdo dentro del marco general del contrato principal, en el que las personas designadas como panelistas, tiene el deber y facultad para conocer física y documentalmente el proyecto objeto del contrato durante el tiempo de su ejecución. Es así que, en el acuerdo que da origen a dicho contrato, van actuando conforme a las solicitudes expresadas por los sujetos contractuales y a las reglas definidas para ello. Estos panelistas, en cada caso, deben emitir una opinión que busque aclarar y resolver dichas diferencias, tratando de evitar un conflicto mayor; esto mediante una recomendación, con el objetivo de que los proyectos continúen una vez resuelta la posible discrepancia (p. 27).

Esta figura, de acuerdo con Hernández García (2014), tiene las siguientes características:

- El conocimiento del panel se da desde el inicio de proyecto o desarrollo del objeto del contrato y no solo con posterioridad a la existencia de alguna controversia entre las partes.
- El panel tiene el deber de actuar conforme a las cláusulas contractuales, sea por observancia de infracción de alguna de las normas pactadas, sea por petición de uno de los contratantes, para procurar resolver de forma pronta alguna controversia o conflicto presentado en el desarrollo del contrato y las que se presente, hasta la total conclusión del acuerdo contractual.
- La participación y relevancia del panel, es el poder resolver las controversias suscitadas para poder continuar con el desarrollo del contrato, y procurar que el conflicto sea la causa de que un proyecto energético no tenga los alcances esperados para las partes por causa de un conflicto entre ellas relacionado con las contraprestaciones a las que se obligaron (p. 28).

Por su aplicación, siguiente la normativa prevista en el reglamento de la CCI, se puede clasificar en:

- Dispute Review Board (DRB): mediante el cual se emiten disposiciones que se vinculan con la controversia que ha sido planteada, y se configura como una forma para resolverlas. Cuando ninguna de las partes manifieste su desacuerdo ante una recomendación dentro del plazo establecido, estas se comprometen contractualmente a acatarla. En caso de que alguna de las partes exprese un desacuerdo dentro del plazo establecido, puede ella misma someter la totalidad de la desavenencia a arbitraje.
- Dispute Adjudication Board (DAB): en esta figura se emiten opiniones relacionadas con las diferencias que específicamente sean planteadas, y que constituyen una opción menos consensual de solucionarlas. En virtud del acuerdo previo, la decisión deberá ser cumplida desde el momento de su recepción.
- Combined Dispute Board (CDB): figura mediante la que se dictan recomendaciones respecto a desavenencias planteadas igualmente por los sujetos contractuales. Sin embargo, en esta figura es posible emitir una decisión cuando solo una de las partes así lo requiere, y ninguna

otra se opone a ello. Este dispute board representa una opción intermedia entre el dispute review board y el dispute adjudication board (McCadden & Flores, 2009, p. 379).

## CONCLUSIONES

Como es evidente, los hidrocarburos resultan estratégicos para los estados que cuentan con ellos dentro de su territorio toda vez que estos son el recurso básico del desarrollo industrial, social y económico de los países en la historia contemporánea. Se clasifica el nivel de aprovechamiento o desarrollo, esencialmente, entre países importadores industrializados o exportadores de la materia prima. Los que se han caracterizado en su mayoría por ser países sub desarrollados o en vías de desarrollo, tienen un nivel institucional normalmente endeble.

En las últimas décadas se ha impulsado la idea de armonizar internacionalmente la forma de regular toda la cadena productiva de esta importante industria, siendo uno de sus principales fines la apertura a la inversión del capital privado, sin embargo, lo cierto es que cada país ha implementado una forma particular de tutelar y regir las actividades de para el upstream, así como las demás fases de transformación y distribución de los derivados de los hidrocarburos.

Por esto, en la construcción de los contratos relacionados con hidrocarburos, y más específicamente para la exploración y extracción de los mismos, los medios alternativos de solución de conflictos se han convertido en instrumentos que brindan a las partes la seguridad y oportunidad de poder buscar una solución pertinente y ágil a las diferencias que puedan surgir entre ellas, sean técnicas, económicas o comerciales, y recibir una opinión especializada, objetiva e imparcial que permita proseguir con la materialización de los objetivos del contrato, sin la necesidad de someterse forzosamente a los sistemas judiciales de una nación específica, que puede ser el país receptor de la inversión o el de origen de alguno de los contratantes.

En la actualidad, y derivado de la implementación de la reforma energética en México, se han realizado tres rondas constantes de 9 licitaciones, donde se han adjudicado 104 bloques para explorar y extraer hidrocarburos, y firmado 107 contratos (ver tabla 1):

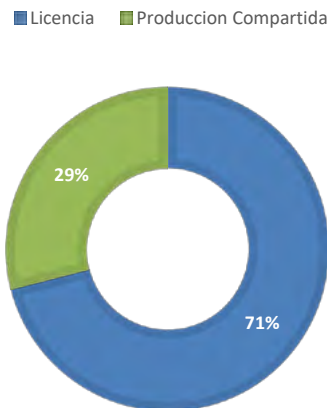
**Tabla 1.** Bloques adjudicados

Ronda de Licitación	Bloques Ofertados	Bloques Adjudicados	Tipo de Contrato
R. 1.1	14	2	Producción Compartida
R.1.2	5	3	Producción Compartida
R. 1.3	25	25	Licencia
R. 1.4	10	8	Licencia
R. 2.1	15	10	Producción Compartida
R. 2.2	10	7	Licencia
R. 2.3	14	14	Licencia
R. 2.4	29	19	Licencia
R. 3.1	35	16	Producción Compartida

*Nota: Comisión Nacional de Hidrocarburos, 2018.*

Adjudicaciones contractuales donde se refleja que el Estado mexicano ha optado en gran medida por celebrar contratos de licencia, siendo la segunda opción el de producción compartida, como se refleja en la siguiente figura

**Figura 1.** contratos



*Nota: Secretaría de Energía, 2018.*



Así mismo, la empresa productiva del Estado denominada PEMEX ha celebrado 3 alianzas estratégicas en las que se ha asociado con empresas privadas para que en conjunto exploren y desarrollen campos hidrocarbúricos (ver tabla 2):

**Tabla 2.** *Alianzas estratégicas autorizadas a PEMEX*

Campo	Socio	Tipo de Contrato
Trion	BHP Billiton Petróleo Operaciones de México	Licencia
Cárdenas- Mora	Cheiron Holdings Limited	Licencia
Ogarrio	DEA Deutsche Erdoel AG	Licencia

*Nota: Comisión Nacional de Hidrocarburos, 2019.*

Licitaciones y alianzas estratégicas que implican una inversión estimada para el año 2025 de \$153, 089, 000, 000 (ciento cincuenta y tres mil, ochenta y nueve millones de dólares americanos) en caso de éxito comercial de todos los bloques. Lo que sin duda justifica la hipótesis planteada al inicio del presente trabajo, en la cual afirmamos que las figuras alternas de solución de conflictos resultan instrumentos que permiten a los sujetos contratantes lograr un entendimiento o solución que facilite la amigable composición y la consecuente materialización de proyectos millonarios y de largo plazo, que tienen como objetivo, por un lado, que el Estado reciba rentas de sus recursos naturales fósiles, y por otro, que el contratista reciba utilidades por la realización de dichas actividades en un porcentaje equitativo y equilibrado al riesgo de sus inversiones.

Es una realidad que en México aún hay mucho por avanzar en materia de difusión y fortalecimiento de los sistemas para tutelar los Medios Alternativos de Solución de Conflictos (MASC), razones que hacen insoslayable su estudio y profesionalización ante la complejidad de los negocios relativos a los hidrocarburos, mismos que presentan un abanico de variables e intereses, todos de la misma relevancia, tales como: intereses nacionales, empresas petroleras, empresas de servicios, propietarios, ejidatarios, poblaciones indígenas y medio ambiente. Pero que, en el encuentro de coincidencias y desde una visión de sustentabilidad, será siempre posible la realización y alcance de los objetivos establecidos en los contratos,

que solo por su propia naturaleza y temporalidad, siempre representarán un reto para los stakeholder relacionados con el upstream en la industria hidrocarburífera.

## CONFLICTO DE INTERESES

El autor declara la inexistencia de conflicto de interés con institución o asociación comercial de cualquier índole. Asimismo, la Universidad Católica Luis Amigó no se hace responsable por el manejo de los derechos de autor que el autor haga en sus artículos, por tanto, la veracidad y completitud de las citas y referencias son responsabilidad del autor.

## REFERENCIAS

- Alcalá-Zamora, N. (1991). *Proceso, Autocomposición y Autodefensa*. México: UNAM
- Aquino Gutiérrez, I. (2013). Jurisdicción voluntaria. *Revista Amparo*. Recuperado de <https://revista-amparo.webnode.mx/news/jurisdiccion-voluntaria/>
- Brett Castillo, S. (2009). *La conciliación como Alternativa de Resolución de Conflictos en Forma Pacífica [Tesis]*, Caracas, Universidad Católica Andrés Bello.
- Casal, D. (mayo-julio 2014). Panorama de los contratos de operación para la actividad hidrocarburífera, *RADEHM, Revista Argentina de Derecho de la Energía, Hidrocarburos y Minería*, (1).
- Cornelio Landero, E. (2014). *Mediación en Conflicto Colectivos de Trabajo, una visión de justicia*. México: Porrúa-UJAT.

- Cruz Miramontes, R. (1998) *El arbitraje y su función en la aplicación de los principios sobre los contratos internacionales comerciales*. En *Contratación Internacional. Comentarios a los principios sobre los contratos comerciales internacionales del UNIDROIT*, México: UNAM-Universidad Panamericana.
- Dispute Resolution Hamburg.com. (2018). "¿Qué es la conciliación?" Recuperado de <http://www.dispute-resolution-hamburg.com/es/conciliacion/que-es-la-conciliacion/>
- Fuquen Alvarado, M. E. (enero-diciembre, 2003). Los conflictos y las formas alternativas de resolución. *Tabula Rasa*, (1), 265-278.
- Hernández García, R. (2014). *Dispute Boards (Paneles de Solución de Controversias) en Latinoamérica: retos y perspectivas, de un fascinante medio de solución de controversias*, Vol 23. Perú: Biblioteca de Arbitraje del Estudio Mario Catillo Freyre
- Ilustre Colegio de Abogados de Valencia. (2015). Características de la Mediación, Centro de Mediación del ICAB, Recuperado de [www.mediacion.icav.es/archivos/contenido/973.pdf](http://www.mediacion.icav.es/archivos/contenido/973.pdf)
- Labriega Villanueva, P. A. (agosto, 1998). La moderna Lex Mercatoria y comercio internacional. *Revista de Derecho Privado*, 9(26), 43-56.
- Lemus, C. B. (2017). *Arbitraje Internacional* [Mensaje publicado en un blog]. Recuperado de <https://gradoceroprensa.wordpress.com/2017/10/05/arbitraje-internacional-2/>
- McCadden, C. J., & Flores Rueda, C. (Comp.). (2009). *Documentos Básicos sobre Arbitraje y Solución de Controversias*, México, Editorial Themis.

- Manzanares, B. (2015). ¿Qué son los principios de UNIDROIT sobre los contratos comerciales Internacionales?, TradeLex Abogados, Recuperado de <http://tradelex.com/que-son-los-principios-de-unidroit-sobre-los-contratos-comerciales-internacionales/>.
- Mereminskaya, E. (2003). Apuntes de Arbitraje Comercial Internacional, Recuperado de [www.camsantiago.cl/articulos\\_online/56\\_Apuntes\\_arbitraje.pdf](http://www.camsantiago.cl/articulos_online/56_Apuntes_arbitraje.pdf)
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (2019). Recuperado de <https://www.wto.org/indexsp.htm>.
- Salinas Rene, A., & Salinas Arreola, A. I. (octubre-diciembre, 2015). La Jurisdicción Voluntaria y el Notario Público. *Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales*, (30). Recuperado de <http://www.eumed.net/rev/cccss/2015/04/notario.html>
- Sánchez Hernández, R., & Jordá García, R. (2013). La mediación, una solución a los conflictos derivados de la contratación internacional que fomenta la continuidad de las relaciones comerciales. *Revista Anales de Derecho*, (31).
- Santos, Rubén B. (1988) *Arbitraje Comercial Internacional*, Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria.
- Ugo, R. (2009). *Serie Clásicos del Derecho Procesal Civil, Derecho Procesal Civil*. México: Editorial Jurídica Universitaria.
- Vázquez del Mercado Cordero, O. (2011). *Contratos mercantiles Internacionales*. México: Porrúa.
- Veytia, H. (1998). El capítulo uno de los principios del UNIDROIT. Disposiciones Generales, en *Contratación Internacional, comentarios a los principios sobre los contratos internacionales del UNIDROIT*. México: UNAM-Universidad Panamericana.