

KAHN, Philippe. *Les contrats d'investissement; étude des principales clauses*  
Miguel Luban

213

Reviste mayor interés el estudio de los diferentes movimientos que dicha idea ha producido, como lo son: el fenómeno renacentista del siglo XIX que pugna por la fundación de una nación-Estado y el movimiento nacionalista con alcances pan árabes, cuyos objetivos los podemos enmarcar en: a) el deseo de un mayor desarrollo socioeconómico; b) el deseo de una reunificación política y c) la emancipación de la dominación extranjera.

La obra de Isla Lope presenta un panorama general del desarrollo de los movimientos organizacionalistas, así como las posibilidades que tienen de alcanzar su objetivo fijado: EL RESTABLECIMIENTO DE LA UNIDAD. Muy acertadamente el autor nos ofrece al finalizar su obra los textos de mayor relieve dentro del desarrollo de los citados movimientos como lo son: El Pacto de la Liga árabe, que tiene como objeto reunir dentro de una misma organización a todos los Estados árabes; el Protocolo de Alejandría y el Tratado de Defensa Colectiva y Cooperación económica entre los Estados miembros de la Liga árabe, el cual resulta fundamental para comprender la estructura de dicha Liga. La idea de incluir en la obra los citados ordenamientos resulta sin duda altamente provechosa para quienes deseen adentrarse en la problemática que presenta el tema de nuestro estudio.

El autor de tan interesante libro analiza los movimientos de agrupamiento parcial que se han desarrollado dentro del círculo árabe, y propone como bases para hacer posible la unificación el fomentar la confianza entre los pueblos árabes y la elaboración de planes de cooperación mutua que realmente resulten efectivos.

Los planes de unificación política entre los diversos Estados árabes sólo podrán desarrollarse hasta que la situación actual cambie y cuando, asimismo, estos países tengan la suficiente confianza entre sí para que puedan comprometer una parte importante de su soberanía nacional en pro de la unidad.

El restablecimiento de la unidad de los pueblos árabes se verá retardada, ya que hasta la fecha ha tenido fuertes obstáculos de orden político, económico y social, debido a las fuertes discrepancias que imperan entre los diversos grupos que detentan el poder dentro del mundo árabe. Sin embargo nosotros tenemos la certeza de que la fusión por ser necesaria a los pueblos árabes se efectuará algún día.

Por último cabe señalar que la brillante obra de Isla Lope es producto de una ardua labor de investigación basada en una abundante bibliografía.

Cecilia OLIVERA TORO ALONSO

KAHN, Philippe. *Les contrats d'investissement; étude des principales clauses*, en: "Report of the Hague Fiftyfourth Conference". The Hague, International Law Association, 1970, pp. 469-531.

En el quinquagésimo cuarto volumen publicado por la "Asociación Internacional de Derecho", en La Haya, se contiene un profundo y enjundioso informe sobre

las inversiones extranjeras en los países en vías de desarrollo, presentado en 1970 en La Haya ante la Conferencia de Derecho Internacional por el señor Phillippe Kahn, encargado de investigaciones en el "Centro Nacional de la Investigación Científica" de Francia, y que se publica juntamente con los debates al respecto, en que tomaron parte los jurisperitos más eminentes de Francia, Alemania, Perú, Argentina, Estados Unidos, Suiza, Bélgica, Italia, Inglaterra, Yugoslavia, Etiopía y otros países. Desde el principio, el autor del citado informe advierte que éste se refiere principalmente a los contratos de inversión que se celebren en Francia y sus antiguas colonias en África ("África francófona"), que, según es sabido, pese a su emancipación política, han conservado lazos bastante estrechos con la antigua metrópoli. En las antiguas posesiones de la Gran Bretaña y en la América Latina los contratos de inversión se usan muy raras veces, empleándose para tal fin un acto administrativo unilateral, por cierto, precedido de discusiones entre las partes interesadas, que, sin embargo, no forman parte del mismo. En el informe se señala una gran similitud entre los contratos de inversión y los convenios internacionales, puesto que del mismo modo que en estos últimos las más de las veces se trata de determinar su objeto o finalidad, la fecha en que empiezan a surtir sus efectos, la posibilidad de su modificación o cesión, etcétera. Por lo común dichos contratos suelen acompañarse de cláusulas de especificación que, sin embargo, no deben confundirse con su objeto, indicado en el preámbulo y figuran en el contrato al final en forma del anexo al mismo.

A título de ejemplo, se cita el siguiente contrato celebrado entre una cervecería alemana y el Estado de Camerún:

Las partes contratantes.

Reconociendo el interés que presenta para el desarrollo económico del Camerún la sustitución de los productos de consumo importados por los productos fabricados en el país.

Considerando que la sociedad se compromete a producir la cerveza y bebidas no alcohólicas en Camerún;

Reconociendo la importancia de capitales necesarios para la creación y el establecimiento de dicha sociedad; han considerado necesario precisar en el presente convenio las obligaciones contractuales de la sociedad y los compromisos que el Estado asume hacia ella, a fin de asegurar las condiciones de funcionamiento estables.

Según se ve, en el citado contrato se encuentran indicaciones precisas sobre las intenciones de las partes, se hace hincapié en el interés fundamental que presenta la industria en cuestión para el país de acogida, se señala que la sociedad va a fabricar en el mismo los productos de consumo que anteriormente se importaban y se hace mención de la necesidad de reunir los capitales necesarios para tal fin, que deben provenir del país inversionista. En el mencionado contrato, al igual que en la mayoría de contratos de inversión, el problema principal estriba en la necesidad de compaginar los intereses del país inversionista y las

necesidades del desarrollo del país de acogida y encontrar un justo equilibrio entre ellos.

A continuación se trata la cuestión de saber desde qué fecha el contrato de inversión empieza a producir sus efectos y de determinar su duración. Desde luego, el primer problema no surge cuando la fecha del perfeccionamiento del contrato se indica en el mismo, pero puede haber casos en que el perfeccionamiento del contrato se subordine a la realización de ciertas formalidades administrativas o a la intervención del legislador frecuente en estos casos; o bien, en lo que se refiere al inversionista, al requisito de la constitución de una sociedad local, y en tales casos el contrato se perfecciona cuando se cumpla con dichos requisitos.

En cuanto a la duración de los contratos de inversión, su duración más breve es de 10 años y la más larga de 45 años; la duración más frecuente es de 20 años. A veces la duración para la explotación originalmente prevista se prorroga durante un periodo necesario para la construcción o la puesta en marcha de instalaciones o la venta de productos, y en tal caso el plazo suplementario es igual a la duración que media entre la fecha de la firma del contrato y la puesta en marcha de instalaciones, y entonces el problema estriba en determinar lo que debe entenderse por la misma.

No obstante el hecho de que la ejecución de los contratos de inversión por lo común es de larga duración, en la práctica no se dan cláusulas que prevean su modificación en caso de un cambio fundamental de circunstancias que sobrevenga después de la celebración de aquéllos, y a lo sumo se encuentran cláusulas que imponen a las partes obligación de discutirlos en determinada fecha o a ciertos intervalos. Una cláusula que más se aproxima a la de revisión se encuentra en el convenio entre una cervecería alemana y el Camerún anteriormente mencionado, en que se establece que "a solicitud de una de las partes contratantes, podrá procederse al estudio de la revisión de una o varias cláusulas del presente convenio", agregándose a continuación que ello podrá llevarse a cabo únicamente "de común acuerdo entre las partes". En cambio, se encuentran varios convenios en que se establece del modo expreso que ellos no podrán ser modificados, salvo por mutuo consentimiento, en caso del cambio fundamental en la situación. Ello se explica por el deseo de los inversionistas de evitar a toda costa la modificación del contrato por decisión unilateral del país de acogida, lo que constituye una expresión de desconfianza hacia éste. Si el contrato de inversión se considera como un contrato administrativo, lo cual se admite en varios países, incluyendo a Francia, el inversionista corre el riesgo de verse oponer el principio de la mutabilidad de contratos administrativos, y cuando el contrato se celebre en virtud de un acto legislativo, el legislador se reserva el derecho de modificar su legislación, en caso de que se considere que se trata de un contrato interno; en cuanto se lo considere como un contrato internacional, la situación no está muy clara. Así, se explica la existencia de cláusulas tales como la siguiente:

La República de Congo se compromete a no poner en tela de juicio nunca

unilateralmente las disposiciones del presente convenio con motivo de acuerdos de cualquier género que pudiera celebrar con otros Estados o grupos de Estados.

Todo ello corresponde a la idea del carácter sacrosanto del contrato, en que el inversionista y el Estado de acogida se hallan colocados sobre el pie de igualdad.

En lo que se refiere a la interpretación de los contratos de inversión se encuentran muy pocas indicaciones. Sin embargo, en algunos de ellos se encuentra la mención de que no deben tomarse en consideración los tratos anteriores a la celebración del contrato y habrá que atenerse estrictamente a los términos del mismo. Con todo, se dan también casos de una estipulación contraria.

Por lo demás, dichos contratos suelen acompañarse de un glosario de términos que se usan en ellos, que determina exactamente su sentido y alcance, a fin de evitar toda discusión sobre su interpretación.

Un problema que se plantea con bastante frecuencia, tratándose de los citados contratos, es el de la cesión de derechos y obligaciones, o sea el de la sustitución del inversionista original por otro. Pueden darse dos casos: primero, que el futuro cesionario sea conocido de antemano, al celebrarse el contrato; y, segundo, que aquél sea desconocido. El primer caso es bastante frecuente y por lo común se refiere a los convenios, de acuerdo con los cuales debe crearse una sociedad local con o sin participación del Estado de acogida, quedando previsto que la sociedad matriz cederá sus derechos y obligaciones a su filial. Sin embargo, ello no significa la desaparición completa de la sociedad matriz y, por lo demás, es imposible aislar una sociedad de la otra. Por otra parte, la filial o la sucursal no ofrece a sus acreedores las mismas garantías que la sociedad matriz con que se trató originalmente.

A ello se debe la existencia de numerosos convenios que se citan en el informe en cuestión, cuyo ejemplo constituye el convenio celebrado entre la sociedad UGINE con la República de Madagascar. El artículo 1 de ese convenio dispone:

UGINE se compromete a crear con la participación del gobierno de Madagascar o de un organismo nacional de financiamiento aceptado por éste una sociedad anónima de derecho malgache aceptado por aquél designando a continuación como Sociedad, cuyo objeto principal sea la explotación de yacimientos de Andriamena. Por todo lo que sigue, UGINE se compromete tanto en su nombre personal como en nombre de dicha Sociedad.

El problema es mucho más delicado en caso de que el cesionario sea desconocido, al celebrarse el contrato, ya que entonces el Estado de acogida puede abrigar legítimas dudas sobre la solvencia y el comportamiento de dicho cesionario. A fin de evitar todo peligro eventual a veces se celebran convenios como el que sigue, celebrado por un Estado, cuyo nombre no se menciona en el aludido informe y una sociedad petrolera:

Cada parte podrá ceder todo o una parte de sus intereses indivisos en las concesiones, así como los derechos y obligaciones que se derivan del presente Convenio solamente de acuerdo con la otra parte, que, en condiciones iguales, tendrá derecho de preferencia.

La obligación principal del inversionista consiste en aportar el capital estipulado y proceder a la explotación, de acuerdo con los términos del contrato, razón por la cual los contratos de inversión suelen acompañarse de cláusulas en que se especifica con detalles el objeto de inversión.

A veces el Estado de acogida toma medidas de precaución con objeto de ejercer control sobre el modo en que se utiliza la inversión y se reserva el derecho de requerir informes sobre el particular al inversionista. En este orden de ideas se cita un contrato, de acuerdo con el cual una sociedad de inversión

se compromete a proporcionar regular y correctamente al Servicio de la Estadística del gobierno y al Ministerio de Industria los informes estadísticos que se le requieran, respecto a su producción, su mano de obra y su consumo de materias primas y productos semielaborados.

A veces el control se ejerce de manera directa, mediante las visitas de inspección de los funcionarios del gobierno.

Uno de los compromisos que suele asumir el inversionista, especialmente en los países subdesarrollados o en vía de desarrollo, es el de emplear la mano de obra local. La razón de ello es obvia: en dichos países abunda la mano de obra, al menos la no calificada y que a menudo padece desempleo. El problema es algo más difícil tratándose de empleos importantes y de la mano de obra especializada, pero a menudo la sociedad de inversión se compromete a ir preparándola, mediante un aprendizaje especial. Las empresas extranjeras con frecuencia mantienen escuelas técnicas para el adiestramiento del personal local y asumen un compromiso en tal sentido. Por lo demás, ellas suelen asumir obligaciones que por lo común incumben al Estado, tales como proporcionar servicios médicos, la vivienda, así como en lo que se refiere a la educación de obreros y a la vida cultural, en general. Por otra parte, las empresas suelen tomar medidas de precaución con objeto de evitar los gastos excesivos referentes a todas estas obligaciones, especialmente en lo tocante al empleo de la mano de obra local. Así, en el contrato celebrado por una cervecería alemana con Camerún ésta asume la obligación de usar la mano de obra local "en la medida compatible con las posibilidades del financiamiento y los requerimientos de la técnica, de la producción y de la rentabilidad". De un modo general las empresas suelen alentar y contribuir a la formación técnica profesional de la mano de obra local. Un buen ejemplo de ello es la escuela técnica mantenida por Volkswagen en Puebla que prepara especialistas en la rama automovilística.

Asimismo a veces el inversionista se compromete a llevar la producción más allá de los límites previstos originalmente en el contrato. Así, de acuerdo con

el contrato anteriormente mencionado entre Camerún y una cervecera alemana, "la sociedad se compromete a complementar en tiempo oportuno sus equipos, a fin de poder enfrentarse útil y eficazmente al acrecentamiento de la demanda".

El abastecimiento de la empresa inversionista suele ser objeto de disposiciones especiales. Aquí los intereses de ésta y los del Estado de acogida o de explotación a veces son encontrados. Claro está que la primera por encima de todo tiene interés en abastecerse con los productos o materiales necesarios al menor costo posible, en tanto que el interés del Estado en cuestión estriba en desarrollar su economía y aumentar la venta de productos locales.

La incompatibilidad de dichos intereses resalta claramente de la siguiente cláusula de un contrato celebrado entre una empresa de inversión y la República de Grecia en que en cierto modo se trata de reconciliarlos:

La sociedad de refinamiento tendrá libre elección de sus suministradores y prestatarios de servicios, tanto en lo que se refiere a la construcción como en lo tocante al mantenimiento y la explotación de la refinería. Sin embargo, deberá conceder la prioridad a los suministros y servicios de empresas locales, en cuanto que los precios, la calidad, las condiciones de entrega y venta en comparación con los mismos en el extranjero sean compatibles y no infieran perjuicios al equilibrio económico y financiero de la refinería.

La sociedad tendrá el derecho de importar del extranjero al mejor precio existente en el mercado internacional las materias primas y auxiliares necesarias para la producción. No obstante ello, la sociedad deberá comprar las materias primas producidas en Grecia de calidad que le convenga, a condición de que el precio sea igual o inferior al precio internacional CIF...

El Estado de acogida a menudo requiere a las sociedades inversionistas asumir ciertos compromisos, en lo tocante a la protección del mercado local: en este caso, se trata de proteger a consumidores, o bien a las empresas locales que se dedican a las mismas actividades. En este orden de ideas cabe citar el siguiente convenio celebrado entre una cervecera alemana y el Camerún:

La sociedad se compromete a ofrecer al mercado local productos de calidad satisfactoria a precios de venta que estén en relación razonable, de una parte, con el mínimo del poder de compra de la población, y de la otra, con la rentabilidad de la cervecera.

Tal como lee, aquí se establece una relación entre el poder de compra de los consumidores y los beneficios de la empresa, relación que debe ser "razonable", un término que tiende más y más a generalizarse en los convenios internacionales. A veces esa estipulación parece ser demasiado vaga e indefinida, y el Estado de acogida se reserva el derecho de fijar los precios de venta al público. En lo que se refiere a la protección de empresas locales, se trata de evitar la formación de monopolios por parte de las empresas extranjeras. Ello explica la frecuente inserción en los convenios de una cláusula que autoriza a

los consumidores para que adquieran los productos necesarios a libre elección, o bien de aquella en que se estipula que un depósito de la sociedad inversionista deba recibir los productos de pesca no solamente de sus filiales, sino también de cualquier empresa local.

En lo que concierne al financiamiento, la principal preocupación del Estado de acogida es evitar que los inversionistas recaben capitales en el país de acogida en vez de recurrir a las fuentes extranjeras, lo cual explica la frecuencia de cláusulas en que se estipula que el financiamiento debe llevarse a cabo mediante la aportación de fondos provenientes de fuentes extranjeras.

A veces el Estado de acogida desea participar de modo directo en la gestión de las empresas inversionistas, y en tal caso se reserva el derecho de control sobre sus actividades, o bien se asocia a dichas empresas, de modo que se crean sociedades mixtas entre el país de acogida y las sociedades extranjeras, cada una de las partes aportando el capital necesario para la gestión de la empresa y repartiéndose sus beneficios.

Por su parte, el Estado de acogida suele asumir varias obligaciones hacia los inversionistas, sobre todo en los países subdesarrollados y en vías de desarrollo, en que los riesgos de explotación son mayores, de modo que tienen que ofrecer alicientes especiales a los inversionistas extranjeros. Dichos alicientes se refieren principalmente a las determinantes medidas fiscales y a los derechos de aduana. El Estado de acogida a menudo concede franquicia fiscal a los bienes de equipo y a las materias primas necesarias para las actividades de empresas inversionistas, y asimismo las exonera de los derechos de exportación o los disminuye. A veces el Estado de acogida asume un compromiso más general de no modificar su legislación fiscal en vigor al celebrarse un convenio entre aquél y las empresas inversionistas extranjeras en perjuicio de las mismas, lo cual suele designarse como "cláusula de estabilización fiscal", que es bastante frecuente. Asimismo se dan casos en que el Estado de acogida después de haber estabilizado los derechos de aduana en favor de las citadas empresas los eleva en perjuicio de los eventuales competidores extranjeros.

Sin embargo, la estabilización fiscal no es más que un solo aspecto de las garantías más generales que el Estado de acogida ofrece a los inversionistas extranjeros, y dichas garantías se hacen extensivas a la estabilización de toda la legislación, en general. Un ejemplo de ello es el siguiente convenio entre una sociedad de inversión y la República de Gabón:

La República de Gabón asegura a la SER y a sus accionistas por la duración del presente convenio la estabilidad de las condiciones generales jurídicas, económicas, financieras y fiscales tales como esas condiciones resultan de la legislación y de la reglamentación en vigor en la fecha de la firma del presente convenio, así como de las disposiciones del citado convenio.

Sin embargo, con frecuencia se excluyen de los convenios de estabilización lo relativo a la legislación del trabajo y de la seguridad social.

Los contratos de inversión por lo común contienen estipulaciones que garan-

tizan a las sociedades de inversión la libre exportación y circulación de capitales. Así, en un contrato celebrado entre una empresa de la Costa de Marfil e inversionistas franceses se garantizan a estas últimas las cuatro libertades: de exportación del capital, de beneficios, de salarios, así como del libre traspaso de sumas necesarias para el funcionamiento de la empresa.

Una de las mayores preocupaciones de los inversionistas se refiere al libre abastecimiento con materias primas y herramientas que las empresas puedan necesitar, y por lo común los contratos de inversión contienen cláusulas de este respecto. He aquí un ejemplo de dichas cláusulas que figura en el contrato celebrado entre una cervecería alemana y la República de Camerún:

El Estado no pondrá obstáculo alguno a la libre importación y a libre circulación en su territorio de materiales y materias de abastecimiento necesarios para el establecimiento y buen funcionamiento de la sociedad.

Sin embargo, las cláusulas que prevén la libertad de abastecimiento en el extranjero la subordinan con frecuencia a la ausencia de condiciones equivalentes en el mercado local; en otros términos, en igualdad de condiciones, en lo que se refiere a la calidad de mercancías y a precios, se concede la prioridad a las empresas locales.

Asimismo las empresas suelen precaverse contra el riesgo de que el Estado de acogida ponga obstáculos a la libre circulación y distribución de mercancías en su territorio, y los contratos de inversión a menudo contienen disposiciones en este respecto, asegurando a las empresas inversionistas esa libertad, tal como en la siguiente cláusula de un contrato de inversión:

el Estado no opondrá obstáculo alguno a la libre circulación en su territorio de mercancías, materiales, equipo, piezas de recambio y materias primas consumibles necesarios para la explotación, así como de todos los productos destinados a la clientela.

Otra obligación que suele asumir el Estado de acogida se refiere a la limitación o prohibición en beneficio del inversionista de la competencia de las demás empresas. La intervención del Estado puede manifestarse en un acto positivo que consiste en establecer derechos de aduana sobre los productos importados susceptibles de competir con los productos similares del inversionista, o en un compromiso de no conceder las mismas ventajas a las empresas similares que quisieran establecerse en su territorio.

El Estado de acogida con frecuencia proporciona a las empresas inversionistas los terrenos necesarios para su explotación, mediante un precio simbólico, o bien asume compromisos hacia el inversionista en lo tocante a la eventual expropiación de los mismos. Asimismo el Estado de acogida suele asumir compromisos en lo concerniente al personal extranjero que, en cierto modo, forma contraparte de los compromisos que el inversionista suele asumir hacia el personal local. Dichos compromisos consisten en el derecho que se concede al inversionista de reclutar y despedir al personal de la empresa con plena liber-

tad, a reserva del orden público. En este orden de ideas cabe citar la siguiente cláusula de un contrato de inversión entre una empresa extranjera y la República de Madagascar:

a reserva de las exigencias del orden público, la República de Madagascar no pondrá obstáculos al libre reclutamiento del personal de todas las categorías necesario para la buena marcha de la sociedad, a su libre entrada y libre circulación en Madagascar, así como a su partida, al terminar el contrato, quedando entendido que esas disposiciones se aplican también a las familias de empleados extranjeros.

Las empresas inversionistas suelen precaverse contra el riesgo de la posible nacionalización de sus empresas, insertando en el contrato una cláusula sobre el particular, tal como en el convenio entre una empresa inversionista y la República de Gabón:

La República de Gabón asegura a las sociedades petroleras que no tiene la intención de nacionalizar a la SER, ni de apoderarse de alguno de sus bienes, ni tampoco nacionalizar o apoderarse de participaciones en dicha sociedad o sus filiales. Sin embargo, si las circunstancias exigieren semejantes medidas, la República de Gabón reconoce que, conforme al Derecho Internacional, el pago de una indemnización justa y equitativa en moneda transferible será debido, en cuanto que esas medidas lesionen los intereses no nacionales.

Es evidente que dicha cláusula se inspira en la resolución 1803 de las Naciones Unidas relativa a la soberanía de los Estados sobre sus recursos naturales.

Las disposiciones comunes a ambas partes se refieren a las causas de exoneración en caso del incumplimiento con las obligaciones contractuales contraídas por ellas, a la ley aplicable al contrato y al procedimiento de la sustanciación de litigios.

En la mayoría de los contratos de inversión se indica que la única causa de exoneración que puede tomarse en cuenta es la fuerza mayor, sin que ésta se defina o sin que se den indicaciones poco más o menos precisas sobre el particular. Sin embargo, a veces se encuentran indicaciones al respecto. Así, en un contrato se puntualiza que deben entenderse como un caso de fuerza mayor todos los sucesos independientes de la voluntad de la sociedad en cuestión y susceptibles de perjudicar a las condiciones en que ella lleva a cabo normalmente su producción, o bien a las en que comercializa normalmente sus productos. En la mayoría de los contratos la huelga no constituye el caso de fuerza mayor, ya que se trata de un hecho interno que se produce dentro de la empresa. Los principios de Derecho Internacional Público en este campo tampoco son bien definidos.

En cuanto a la ley aplicable las más de las veces las partes someten del modo expreso su contrato a la ley del Estado de acogida. Sin embargo, en casi todos los contratos se encuentran disposiciones que permiten enlazar ciertos

elementos al Derecho internacional, de modo que una parte del contrato puede regirse por el derecho local y otra parte por el Derecho internacional.

Casi en todos los contratos se encuentra una cláusula que remite a un tribunal de arbitraje después de agotarse el procedimiento de conciliación. Una cláusula tipo relativa al arbitraje es la que se halla contenido en un contrato celebrado por una empresa extranjera y la República de Madagascar:

en caso de que surgiesen discrepancias entre las partes respecto de la validez del presente convenio, de su interpretación, de su aplicación o de su ejecución, se resolverá por vía de arbitraje.

Por lo común un árbitro se nombra por cada una de las partes y estos árbitros nombran de común acuerdo al tercer árbitro. Cuando dichos árbitros no llegan a ponerse de acuerdo sobre el nombramiento del tercer árbitro, se recurre a una autoridad extranjera que frecuentemente es el Presidente del Tribunal Internacional de Justicia, a fin de que éste designe al tercer árbitro.

Miguel LUBAN

MÉSZÁROS, Istvan (Comp.) *Aspectos de la historia y la conciencia de clase*, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 1973, 262 pp.

Los trabajos que reúne este volumen fueron originalmente escritos para una serie de conferencias públicas, sustentadas en la Universidad de Sussex en 1969-70. Casi todas ellas hacen referencia a la obra de Georg Lukács *Historia y conciencia de clase* publicada en 1923.

En el primer estudio, Hobsbasum plantea entre otros, los siguientes temas: a) distinción entre la existencia de las clases y la existencia de la conciencia de clase, b) conciencia de clase real y conciencia de clase atribuida, c) el sustitucionismo; es decir, el problema que surge al triunfo de la revolución proletaria, cuando la organización revolucionaria supone que sus opiniones representan las opinioes (conciencia de clase atribuida, en la terminología de Lukács) de la clase revolucionaria.

Miliband por su parte, analiza la figura de Barnave, como un caso de conciencia de clase burguesa. Desde el principio el autor duda que la definición que la tradición marxista ha dado de conciencia de clase sea legítima. Pretende demostrar que Barnave proporciona notable ejemplo de conciencia de clase burguesa. "Nadie en la Revolución Francesa la ejemplifica mejor, ni la ha manifestado con más constancia en su práctica política." Después de analizar la actuación del revolucionario puede concluir que

la extrema conciencia de clase burguesa parece imponer rígidos límites a la práctica política venturosa; y es posible que esto no sea aplicable solamente a la conciencia de clase burguesa.

En "estructura de Clase y Conciencia Social" Tom Bottmore recuerda que el