

simples datos estadísticos y no en la dinámica misma de la sociedad norteamericana. El análisis se centra exclusivamente en problemas de orden técnico.

La educación superior es un complejo fenómeno, cuya crisis y caducidad en sus sistemas rebasa los simples métodos y técnicas de la enseñanza, para ubicarse en el proceso de desarrollo de la sociedad norteamericana. ¿Cuál es la responsabilidad del estudiante del *college* ante la sociedad de su tiempo? ¿Cuál es el papel de las instituciones de educación superior? El estudiante, como ente social, ¿rebasa los límites de la institución? Son preguntas que no pretende responder el trabajo. Por otra parte, existe en los progresos de la educación superior un pragmatismo y eclecticismo que se reflejan en la obra de Baski y sus colaboradores.

Raúl Montalvo

Bauchard, Denis. *Le jeu mondial des pétroliers*, Paris, Seuil, 1970, 145 pp.

Evidentemente Bauchard es un autor conectado desde hace tiempo con el tema y le es fácil encontrar las líneas de los grandes temas en las que enmarca el trabajo.

Para un mundo sediento de energía como el actual, el petróleo ha venido a ocupar un lugar sumamente importante como fuente de riqueza, pasando de un modesto 15% entre los elementos energéticos de 1929 al 43% en 1968. En este último año los grandes consumidores de petróleo en el mundo, por orden de importancia, eran: Estados Unidos (33.6% del total), URSS (11.6%), Japón (7.3%) y RFA (5.5%). Como es de suponerse, la participación del petróleo como fuente de energía primaria varía según los países; para Estados Unidos proporcionó el 44.5% de la energía utilizada en 1968 y el gas el 31.6%; en cambio para Francia y RFA ocupa un lugar superior (58 y 53%, respectivamente) y el gas uno mucho menor (6 y 4%); en el caso de ambos países europeos, el carbón ocupa en buena medida el lugar del gas en Estados Unidos (33% para Francia y 42% para RFA).

Refiriéndose al problema de las reservas probadas, el autor hace notar que los 73 millones de toneladas en que se calculaban las citadas reservas al 1º de enero de 1970, podrían incitar a una apreciación pesimista sobre el futuro del petróleo, pero paradójicamente los petroleros están inquietos no por la escasez sino exactamente por la plétora del petróleo en el futuro, optimismo que tiene su origen en las nuevas técnicas de explotación que han aportado una tasa de recuperación con resultados muy halagüeños. El mantenimiento de las reservas a un nivel conservador relativamente bajo, resulta de una política deliberada de las compañías petroleras, deseadas de no tener una masa enorme de capital inmovilizado por una demanda aún no alcanzada. Los cálculos estadísticos han arrojado un nivel de reservas posibles superior entre 6 y 9 veces a las reservas probadas; a ello debe agregarse que sólo una débil parte del globo ha sido explorada: de los dos millones

de pozos perforados en toda la historia del petróleo, el 5% lo ha sido fuera de Estados Unidos y Venezuela.

El problema que subsiste para los petroleros es el de las nuevas fuentes y los costos elevados que eventualmente representen su explotación para abastecer la demanda del año 2000, y si será posible afrontar la competencia de los otros energéticos. La competencia que representan el gas, el átomo y el carbón depende de elementos "objetivos" de tres clases: 1) la calidad del producto; 2) la seguridad que proporciona; 3) el costo. En el primero, el petróleo ha manifestado ventajas inherentes indiscutibles, particularmente como combustible para motores. Sin embargo, la alarmante contaminación atmosférica y de las aguas que ha entrañado su uso amenaza con sustituirlo paulatinamente por el gas y el átomo. En el segundo, el factor seguridad de aprovisionamientos juega un papel de primera importancia, o sea un elemento de orden político; en prevención de este riesgo los grandes países importadores han encontrado algunos paliativos: diversidad de aprovisionamientos externos, instalación de grandes depósitos en territorio nacional, explotación de los energéticos extranjeros por empresas nacionales, elementos que reducen los aleas, pero no los suprimen completamente. En el elemento costo, el petróleo mantiene también diversas ventajas, particularmente frente al átomo y el carbón, pero el gas se presenta como un competidor cada vez más serio en el futuro a este respecto.

De un rápido examen de la historia del petróleo se encuentra que los Estados Unidos controlaban hasta 1954 la casi totalidad de la economía del energético. El punto máximo de la potencia estadounidense sería 1944, en ese momento los Estados Unidos producían por sí solos el 67% de la producción petrolera mundial, y de agregarse el 11% de Venezuela, también bajo su dominio, se tiene mejor idea de su predominio. El agotamiento y el aumento progresivo del costo de producción de los yacimientos norteamericanos, las perspectivas del Medio Oriente con sus abundantes reservas y bajos costos de producción, el desarrollo de una producción importante en la Unión Soviética, contribuyeron a remodelar la geografía del petróleo, remodelamiento que se aceleró al aumentar la producción a un ritmo vertiginoso, como se desprende del hecho siguiente: se ha necesitado un siglo para obtener los primeros mil millones de toneladas del energético (1960) y sólo ocho años para obtener los segundos (1968).

No obstante el remodelamiento de la geografía del petróleo, los países que intervienen activamente en la producción, el consumo y los intercambios son sólo un puñado. Los siete grandes productores reúnen el 76% de la producción mundial: Estados Unidos, URSS, Venezuela, Irán, Libia, Arabia Saudita y Koweit. Por zonas geográficas se tiene que 73% de la producción se concentra en tres zonas: América del Norte (26.9%), Medio Oriente (29.7%), URSS y Europa del Este (16.3%). Con respecto a la nacionalidad de origen de las empresas petroleras, 55% de la producción estaba en manos de compañías estadounidenses en 1969, y otro 17% en manos de intereses anglo-holandeses. Por razones político-económicas, los países desarrollados capitalistas producen 27.8%, los países subdesarrollados 55.2%, de los cuales los países árabes 31%, países

socialistas 17%. De estas últimas cifras surge en toda su dimensión la preocupación por la "seguridad" de los abastecimientos.

Las zonas de consumo están igualmente muy concentradas y coinciden exactamente con las zonas económicamente desarrolladas. Siete países de esta categoría absorben el 70% de la producción mundial de hidrocarburos: Estados Unidos, URSS, Japón, RFA, Gran Bretaña, Francia e Italia. A su vez los países desarrollados capitalistas consumen ellos solos el 72% del petróleo, mientras los subdesarrollados no absorben más del 13%. Por zonas geográficas: América del Norte consume 36%, Europa Occidental 26% y Europa Oriental 14%. Europa Occidental y el Japón son las regiones más vulnerables, pues deben abastecerse en el exterior para el 96% de sus necesidades y la totalidad en el caso japonés.

De la distorsión entre productores y consumidores nacen los flujos comerciales: 1) un flujo sale de América Latina hacia Estados Unidos; 2) otro va del Medio Oriente hacia el Japón; 3) un tercero parte del Medio Oriente y el Norte de África y se dirige hacia Europa. Este último significa la mitad del comercio mundial de hidrocarburos. Los 4/5 del millón de toneladas de petróleo objeto de comercio, se envían en bruto particularmente por vía marítima, a pesar de un desarrollo reciente de los oleoductos de larga distancia. En un futuro mediano parece entreverse una cierta atomización de las zonas de producción y de consumo y una cierta dispersión de las corrientes comerciales.

Elementos políticos y elementos fortuitos han llevado a la apertura de nuevos yacimientos en nuevas regiones. Así Koweit fue prácticamente una "invención" de los petroleros a consecuencia del "asunto" Mossadegh y la paralización de la producción iraníana. Libia es en cierta medida otra "invención" como consecuencia del cierre del Canal de Suez en 1956 y del encuentro fortuito de yacimientos considerables en su subsuelo. En el caso de los elementos fortuitos hay que citar el yacimiento de Prudhoe Bay en Alaska, a principios de 1968. El autor estima que estos descubrimientos y otros más en la región ártica pueden modificar sensiblemente el mercado petrolero, con amplias repercusiones económicas y técnicas (la adaptación de las técnicas petroleras al frío constituye una mutación) y, desde luego, políticas, al redistribuir el poder de negociación de las compañías frente a los países del tercer mundo.

En la actualidad el juego petrolero del globo está animado por dos tipos de contendientes: los Estados y las empresas petroleras.

Por otra parte el petróleo es una industria pesada, es decir, una industria donde "la relación entre el monto de las inversiones anuales y el valor agregado neto de impuestos es particularmente alto". El descubrimiento, la extracción, el transporte, el refinado y la distribución del petróleo exigen inversiones masivas cuya progresión aumenta en razón del crecimiento acelerado de la producción en los años recientes y por el costo unitario, cada vez más elevado, del capital. Se calcula que para acrecentar en una tonelada al año la capacidad de la cadena petrolera, desde el yacimiento hasta el consumidor,

es necesario invertir de 120 a 160 dólares por tonelada. Las siguientes cifras dan mejor idea de los colosales gastos en la industria: en 1967 las compañías realizaron inversiones por 16,000 millones de dólares, en 1968 las inversiones sumaron 19,000 millones de dólares. La mitad de las inversiones se realizan en Estados Unidos, que deben guardar la preeminencia por las explotaciones de Alaska y por el costo relativamente elevado de la explotación de estos nuevos campos (actualmente las inversiones en Alaska sobrepasan 3,000 millones de dólares, o sea un quinto de las inversiones realizadas en el mundo occidental).

Dentro de las inversiones predominan hasta la fecha los gastos en exploración y producción, pero manifiestan una tendencia descendente: 62% en 1950 y 50% en 1969. Otras colocaciones manifiestan un crecimiento muy importante, como la petroquímica multiplicada por ocho en diez años.

El autofinanciamiento, otra característica de la explotación petrolera, va también en disminución, y por el contrario, crece el endeudamiento de las empresas. La deuda a mediano y largo plazo de las 7 más grandes empresas, pasó de 3,000 millones de dólares en 1968 a 8,000 millones en 1968. No obstante, las mismas siete grandes financiaban con sus recursos propios las inversiones que realizaban hasta en un 70 y 75% en 1968. Para el futuro se prevé que aumentará aún más la sed de capital de las empresas. El Chaise Manhattan Bank estima que las inversiones en la industria petrolera, fuera de los países socialistas alcanzarán 255,000 millones de dólares para obtener alrededor de 4,000 millones de toneladas del energético en 1980.

La petrolera es también una industria aleatoria, particularmente al nivel técnico de la exploración y de la producción. El caso más notable es el descubrimiento por la Occidental de uno de los campos más prolíficos hasta ahora conocidos, en Libia, en el mismo lugar donde pocos años antes otra empresa había suspendido sus exploraciones sin resultado. Los aleas políticos "aunque raros" dice el autor, no deben despreciarse; citándose con frecuencia los casos de la Anglo-Iranian y el gobierno iraníano en 1954, el asunto de la IPC en Perú en 1968 y la Gulf en Bolivia en 1969.

Debido al carácter aleatorio citado, toda empresa mantiene la política de repartir cuidadosamente los riesgos posibles a fin de hacer frente a las crisis mayores, y sobre todo prevenirlas, confiriendo a las compañías un poder de negociación más elevado en el caso de interlocutores difíciles. Evidentemente toda política de diversificación de aprovisionamientos supone una base financiera que no pueden alcanzar todas las empresas. La dimensión de las empresas es, hasta ahora, una constante del éxito financiero.

Las siete más grandes empresas por orden del capital que manejan son las siguientes: Standard Oil (New Jersey), Shell, Texaco, Gulf, Mobil, Standard Oil of California, British Petroleum (BP), cuyos ingresos variaron, en volumen, durante 1968, de 1,324 millones de dólares para la Standard Oil (N. J.) a 250 millones de dólares para la BP. La tasa de recuperación del capital fluctuó entre un 15.3% para Texaco y un 8.4% para la BP. La tasa de recuperación tiene una tendencia

al descenso; dentro del territorio norteamericano bajó del 14 al 12% en el periodo 1955-1968, y en los otros países productores cayó del 30 al 12.2% en el mismo periodo. La disminución tiene su origen, según Bauchard, en el alza de las tasas de interés, el crecimiento de las obligaciones fiscales, aumento en el costo del equipo y la mano de obra, aumento en el costo de la exploración y baja de los productos petroleros. De todas formas se calcula que el beneficio neto se estabilizará en una media del 10 al 12%.

Industria pesada y aleatoria, la petrolera no puede ser más que una industria de gigantes, afirma el autor. De aquí que sea también una industria concentrada, integrada y de extensión internacional.

Sobre la concentración de la industria algunos datos son elocuentes: en 1968 las 7 más grandes sociedades controlaban el 60% de la producción (excluyendo a los países socialistas) y el 56.2% de los refinados. Dentro del mercado estadounidense 40,000 compañías "independientes" tienen una actividad en los diferentes sectores de la industria petrolera, pero las 28 más importantes aseguran el 69% de la extracción. Fuera del territorio estadounidense y de los países socialistas, el fenómeno de la concentración es más agudo: 700 empresas aseguran la prospección y la producción y 150 el refinado.

Se puede deducir que, por su poco número, las empresas petroleras son sociedades integradas cuyo objetivo es estar presente a la vez en la boca del pozo y en la bomba de distribución al público. Las utilidades más importantes se hacen en la extracción, pero ello sólo gracias al dominio de la distribución; "cerrar el ciclo petrolero" es el objetivo esencial. Pero como se indicó anteriormente, otros objetivos no son de manera alguna despreciados por los petroleros según lo demuestran sus constantes inversiones en la industria petroquímica y la nueva fuente de energía derivada del átomo.

En otros casos la actividad petrolera es sólo parte de la de un conglomerado, en ocasiones minoritarias, tal como ocurre con la ENI italiana y la Signal Oil and Gas de Estados Unidos.

Por otra parte, la voluntad de distribuir los riesgos, la diferencia entre las zonas de consumo y de producción, el interés de asegurar colocación a una producción en aumento y las ventajas de gestión y de política de precios derivada de una presencia sobre el mayor número posible de mercados, son las principales características de las empresas que actúan fuera del marco nacional. La ESSO, por ejemplo, produce en 14 países, refina en 37 y vende en 100. Esta internacionalización es evidentemente una de las razones del recelo de los poderes públicos tanto de los países productores como de los consumidores. Para el internacionalismo de las actividades, la empresa de tipo *holding* es la sociedad ideal, ya que permite jugar con una gama de legislaciones nacionales muy grande y puede hacer aparecer las utilidades en el país cuya legislación fiscal sea más indulgente, sin olvidar el gran poder de negociación que confiere a la empresa frente a los poderes públicos. Debe aclararse que, a pesar del internacionalismo, la gestión de las empresas permanece centralizada y la dependencia con respecto a la matriz no se altera.

El organigrama de ESSO da una mejor respuesta a varias incógnitas. Empresas que controlan 300 sociedades, que emplean 150,000 personas y giran sobre un capital de 15.4 mil millones de dólares, cuyas utilidades netas sobrepasaron en 1968 1.3 mil millones de dólares. En la cima se ha establecido una *holding* repartida en servicios verticales (refinado, producción, prospección, etcétera) y horizontales (derecho, economía, relaciones públicas). En el escalón siguiente se sitúan las empresas de coordinación regional, una por continente, con la misión de coordinar y supervisar las inversiones dentro de una zona geográfica. Paralelamente a las empresas de coordinación se sitúan los organismos especializados: ESSO International, encargado de las negociaciones y entregas de petróleo en el mercado mundial y que asegura la coordinación de los transportes; ESSO Exploration que coordina la exploración como su nombre lo indica, y ESSO Research and Engineering Co., que actúa como empresa de servicios a disposición de las filiales del grupo. En el escalón subsiguiente, pero dependiendo estrechamente de la *holding*, se sitúan las grandes empresas: extractoras: Aramco, Creole, ESSO Lybie, etcétera. Un organigrama paralelo al descrito se ha ideado para las actividades petroquímicas y complementa la estructura que permite a ESSO estar "presente en todos los frentes".

Bauchard clasifica a las empresas petroleras en tres clases: 1) las "mayores"; 2) las "independientes"; 3) las "empresas de Estado".

Las "mayores" controlan el 38% del mercado estadounidense, con tendencia a aumentar aún más su influencia. Fuera de Estados Unidos su control va declinando después de 15 años. En el pasado, las "mayores" han formado *cartels* para unificar sus actividades y garantizar los intereses comunes, tales como el Acuerdo de Achnacarry firmado en 1928 entre Shell, Standard Oil (N. J.) y la Anglo-Persian. La Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos denunció en 1952 la existencia, entre las 7 "mayores", de *cartels* que les permitían explotar en común sus reservas e instalaciones por intermedio de filiales a paternidad múltiple, el establecimiento de "cuotas internacionales" para regular la producción y distribución en el mercado mundial, y un sistema de precios uniformes para los vendedores discriminatoria para los consumidores. En la actualidad las condiciones de la competencia hubiesen cambiado y los *cartels* no actuarían exactamente como en el pasado. No obstante el 90% de la producción del Medio Oriente está dominada por 4 filiales comunes de las siete "mayores". También puede deducirse que todo "recién llegado" al mercado petrolero se enfrenta a la hostilidad de las empresas tradicionales. Tal ha sido el caso de la ENI y de la ERAP francesa.

De hecho, las "mayores" nunca han tenido una posición de monopolio absoluto sobre el mercado petrolero. Aunque minoritaria la posición de varias empresas, algunas de ellas muy recientes, es cada vez más importante a consecuencia de su agresividad. Dichas empresas son de tres clases: 1) las "independientes" norteamericanas: Standard Oil of Indiana, Phillips, Continental, Tenneco, Occidental, Union Oil of California, Sinclair, Cities Service; 2) las "independientes" euro-

peas y japonesas; y 3) empresas creadas por los Estados productores. Si estas empresas tienen ventajas evidentes —su dinamismo y sus apoyos políticos—, ciertas de entre ellas sufren de debilidades de constitución, particularmente financieras. Los contratos que las “nuevas” empresas han firmado con los países productores, han obligado a las “mayores” a revisar los suyos propios para afrontar la competencia, pero la debilidad financiera y en ocasiones las prácticas poco escrupulosas de las “nuevas” han reforzado el prestigio de las “mayores”.

Para Bauchard la “revuelta de los países productores” contra los petroleros se ha revelado inútil en buena medida y la han sucedido una serie de acuerdos producto de la negociación entre las otrora partes en pugna. Sin embargo la “revuelta” no era gratuita, aclara el autor, “ya que hasta fecha muy reciente las grandes compañías implantadas en los países del mundo en desarrollo gozaban de una situación de tipo colonial”. Ante administraciones complacentes o Estados débiles, las empresas adquirieron en ciertos países posiciones privilegiadas que se caracterizaron por una posición de monopolio y una situación de extraterritorialidad. Un ejemplo: la concesión de la ARAMCO (consorcio de las cuatro “mayores”) en Arabia Saudita cubría una zona de 1.250,000 km², con una duración de 60 a 75 años y la obligación de cubrir al Estado una regalía de 22 centavos por barril.

“La edad de oro de las mayores” sufrió un primer embate, según el autor, con la nacionalización de las instalaciones de la Shell y la Standard Oil en México, hecha por el presidente Lázaro Cárdenas en 1938. El choque de Mossadegh con la Anglo-Iranian en 1951 iba a alcanzar una dimensión muy diferente. En este caso la nacionalización afectaba no a una empresa petrolera solamente sino a la política británica en el Golfo Pérsico; como muestra la compañía era una creación directa del Almirantazgo Británico.

En 1948 Venezuela introduce el principio de repartir por mitad los beneficios de la producción petrolera, que pronto se iba a extender al conjunto de los antiguos contratos. El diálogo entre empresas y gobiernos ha alejado la pasión y cedido el lugar al realismo, realismo que ha ayudado a que los países productores se doten de una administración petrolera.

Para el resguardo de sus intereses, los países exportadores del mundo en desarrollo han formado la Organización de Países Exportadores de Petróleo que actualmente agrupa a 10 miembros: Abu Dhabi, Argelia, Arabia Saudita, Indonesia, Irak, Irán, Koweit, Libia, Qatar y Venezuela. La OPEP ha logrado unificar una serie de posiciones, pero en la actualidad el organismo está minado por los intereses contrapuestos de algunos de sus miembros, que prevén mayores ingresos aun a precios menos ventajosos que los fijados en las cuotas de exportación acordadas.

Todos los grandes productores del mundo en desarrollo poseen actualmente compañías petroleras nacionales. Prácticamente éstas se caracterizan por su condición semipública; están dotadas de persona moral y de una gran autonomía financiera, y la mayoría de ellas ha adquirido la independencia financiera con respecto al presupuesto del Estado. Los estadios

de participación son variables, pasando prácticamente por todos, ya sea en forma de participación o de explotación directa. La creación de las empresas nacionales contribuyó también a quebrar el monopolio de las “mayores”, y actualmente algunas de las más importantes son las siguientes: CVP (Corporación Venezolana del Petróleo), EGPC (Egyptian General Petroleum Co.), LIPETCO (Libyan Petroleum Corporation), NIOC (National Iranian Oil Co.), PEMEX (Petróleos Mexicanos), SONATRACH (Société Nationale Algérienne des Hydrocarbures).

Casi todos los contratos firmados después de 1950 han sido concluidos con las nuevas empresas europeas, japonesas y estadounidenses. De estos contratos algunos estipulan concesiones de tipo clásico, pero en su mayor parte son de dos tipos: 1) contratos de “asociación”, como los firmados entre la ENI y las compañías nacionales egipciana e iraníana en 1955 y 1957. En este tipo de contratos la empresa extranjera corre con los gastos de exploración y explotación, que le serán reembolsados en 50% en caso de descubrimiento de un yacimiento susceptible de explotación comercial. Para la explotación propia de dicha se recurre a la formación de una empresa mixta en la que están representados por mitad las empresas nacionales y los socios extranjeros. La comercialización del petróleo en el mercado mundial está asegurada para el 50% de la parte correspondiente a la empresa extranjera a través de sus propios canales; la colocación de la parte de la empresa nacional también puede encaminarse por los canales del socio extranjero mediante remuneración por sus servicios. Las utilidades de la empresa mixta en el estadio del desarrollo se reparten por mitad, deducidos impuestos y regalías del país.

2) Los contratos de “empresa”, como los concluidos por la FRAP en el Medio Oriente en 1966 y 1968. En este tipo de acuerdos la empresa nacional conserva el dominio del conjunto de las operaciones y la empresa extranjera aparece sólo como prestataria de servicios financieros, comerciales y técnicos, cuyas aportaciones les serán reembolsadas a mediano o largo plazo.

Bauchard anota que la explotación directa por parte de los países productores, como la que realiza México, es aún marginal. Realidad que se deriva del hecho de que varias compañías nacionales existen sólo en el papel. Aun cuando detenten ciertos monopolios internos, como el de la distribución, y puedan aprovisionarse a precios ventajosos con las empresas extranjeras concesionarias, la debilidad de los mercados no permite obtener recursos financieros considerables. El autor no cree que existan graves peligros para las empresas petroleras en los países productores del mundo subdesarrollado en un futuro previsible, dada la debilidad y serias deficiencias de estos países, la posición más flexible adoptada por los intereses petroleros extranjeros y el creciente reforzamiento de la solidaridad entre los petroleros y los países productores.

Por su parte los países consumidores piensan también que el petróleo es un asunto muy serio para dejarse aún en las manos de los petroleros. La política de seguridad en los precios, pero sobre todo en los aprovisionamientos, es común a Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Italia, Japón y RFA.

Internamente el caso de Estados Unidos es interesante. La industria petrolera cuenta con un millón de empleados en aproximadamente 40,000 empresas. De éstas, las dedicadas al refinado son un número limitado: 130; en cambio, se localizan 10,000 en el sector de producción. La productividad es muy baja en el sector de producción estadounidense con costos muy elevados (150 cts. por barril contra 12 cts. en el Medio Oriente), 2 toneladas diarias en promedio por pozo contra 540 en el Medio Oriente calculándose que los 4/5 de los pozos perforados no son rentables en un sistema de libre competencia. El gobierno federal ha establecido un sistema que descansa en diversas reglas y leyes, que tiende en general a asegurar la sobrevivencia de los pequeños productores, evitar el agotamiento prematuro de los yacimientos y permitir una explotación óptima, para lo cual se aplican cuotas de producción y un complejo sistema fiscal. Particularmente la política de reembolsos fiscales proporciona óptimas ventajas no a los pequeños productores, a quienes estaba destinada, sino a los grandes como consecuencia de sus inversiones y apoyos en el extranjero.

La política petrolera francesa, otro país gran consumidor e importador, tiende a asegurar su abastecimiento interno por empresas nacionales operando en las fuentes extranjeras, y a reconquistar los mercados de distribución internos para este mismo tipo de empresas. Los acuerdos de abastecimiento firmados por Francia recientemente tienen como originalidad el ser firmados de Estado a Estado, entre el productor y el consumidor, con lo que queda mejor cubierta la garantía de los abastecimientos a largo plazo.

Para terminar, debe decirse que la obra de Bauchard se situará entre una de las mejor escritas sobre asuntos de petróleo, tema particularmente salpicado por la pasión cuando se aborda en nuestros países.

Leopoldo González Aguayo

Condal, E., Labastida, H. et al. *Chiesa, sottosvilippo e rivoluzione in America Latina*, Italia, Laterza, 1969, 276 pp.

En la editorial Laterza ha aparecido, traducido al italiano, el libro publicado en español por la editorial Nuestro Tiempo: *La Iglesia, el subdesarrollo y la revolución*. Una colección de artículos de escritores, sacerdotes latinoamericanos, acerca de la función social que la Iglesia Católica juega en el proceso de cambio social en América Latina. Esta publicación ha seleccionado algunos de los artículos del libro en español, entregando al lector europeo una pequeña perspectiva de la problemática.

Se encuentran en ella los trabajos de Tomás G. Allaz, etnólogo, dominico francés radicado en México, profesor en el Seminario de León, Guanajuato; el trabajo de Elías Condal, periodista y pintor argentino; del maestro Víctor Flores Olea, actual director de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM y escritor; de J. Jesús García, sacerdote, licenciado en Derecho, responsable de estudios sociales en el Se-

cretariado Social Mexicano; del licenciado Horacio Labastida, sociólogo, profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales y ex rector de la Universidad de Puebla; y por último el artículo del sacerdote brasileño refugiado en México, Francisco Lage Pessoa.

La Iglesia Católica en América Latina no es una solamente, se pueden encontrar diferencias sustanciales de país a país. No podemos decir que algunos sectores de la "Nueva Iglesia" brasileña pueden compararse con la tradicional Iglesia colombiana. Tampoco que existen en todos los lugares, sectores católicos políticamente participantes como los encontramos en Chile, sin embargo, todo este panorama se ve precisado por algunos rasgos. El hecho es que, independientemente del grado de conformación y de acción social en las diferentes "Iglesias latinoamericanas", han surgido voces aisladas de pequeñas organizaciones, de pastores y de militantes políticos que han dedicado algunos de sus trabajos al esclarecimiento de la postura doctrinal de la religión católica en relación con las condiciones sociales. El caso más ejemplificador, entre otros, es el obispo Helder Cámara del Brasil.

La Iglesia latinoamericana tiene necesidad de aportar a las estructuras sociales de todos los países su experiencia inmediata de explotación y de pobreza que comparten algunos de sus integrantes. Aquí me refiero a los ministros que están al lado de las capas marginales, de los sectores rurales atrasados, de los grupos indígenas más aislados. Podemos decir que esta puede ser una de las explicaciones del porqué diversos grupos religiosos han levantado su voz para señalar el tumulto de injusticias que padecen los sectores sociales latinoamericanos. Regularmente este contacto directo y también la incapacidad de adaptar un mensaje religioso carente de contenido social a las condiciones reales, posibilita la "concientización". A partir de la expansión de los movimientos sociales revolucionarios en América Latina, que han tenido un profundo impacto en el continente, la Iglesia Católica se encuentra, como otros grupos, en franca crisis. Los problemas sociales que se encuentran diariamente han orillado a la Iglesia a readaptarse a las condiciones actuales. Bien queda aquí la frase de "renovarse o morir". Y morir significaría seguir ejerciendo el poder que tradicionalmente ha tenido, legitimando las más de las veces grandes injusticias sociales. Pero en el momento actual en que una multitud de fuerzas concurren al esfuerzo de solucionar grandes problemas y de continuar el desarrollo de los países, se brinda la oportunidad a que algunos sectores "conscientes" de la Iglesia católica señalen y participen en una perspectiva social más acorde con los requerimientos del momento.

¿Cuáles son las condiciones generales que privan en los países de Latinoamérica? El profesor Horacio Labastida ha dedicado su artículo principalmente a sugerir algunos de los rasgos más sugestivos de la realidad de América Latina. Muestra el atraso y los problemas a través de cifras y de una multitud de datos. La desigualdad del ingreso, las bajas tasas de productividad, la concentración de sectores minoritarios de la tierra cultivable, una estructura agraria desigual, oligarquías tradicionales poco útiles, marginalidad política, concentración: