

567

Institut Científic Interdisciplinar

Barcelona

EL SOCIALISME COM A UTOPIA

Carles Comas

Seminari d'Epistemologia de la Religió

Vessant: Utopies socials i símbols religiosos actuals

1977-1978

I N D E X

<u>Anex I: Preàmbul: marc de problemes i fets econòmics</u>	pàgs. 1-3
<u>O. PLA DE L'ESTUDI</u>	1
<u>I. PRIMERA PART: PECES ECONOMIQUES COMPROVADES</u>	
PREAMBUL: MARC DE PROBLEMES I FETS ECONOMICIS	1
ON SE SITUA EL PROBLEMA DINS DE L'ECONOMIA	1
QUANTIA DE "MERCAT"	2
Història	2
Resultat	2
ADVERTENCIA	3
EFICACIA (I): ASSIGNACIO DE RECURSOS	
El problema a resoldre	3
Com el mercat solventa el problema	4
Dificultat: ¿és la demanda "solvent" una bona traducció de les utilitats?	4
¿i si la distribució dels ingressos no és bona?	4
¿i si la demanda està viciada per la publicitat?	4
s'atén a la demanda "individual" i no a la "col.lectiva"	4
¿"pues paga el vulgo es justo hablarle en necio para darle gusto"?	5
Un avantatge del mercat sobre la planificació central: l'adaptació contínua	6
Resum d'"assignació de recursos"	9
EFICACIA (II): INNOVACIO PER AL FUTUR	
"Assignació de recursos" ... ampliada = innovació	9
Guió	9
Agilitat que demana l'operació innovadora	
descripció del procés innovador	9
per tant, cal agilitat	11
il.lustració: avantatges o paper de la petita empresa	11
Importància que té la innovació per al progrés	
innovació de producte	11
innovació de procés	12
Una innovació tan intensa aguditza la necessitat d'agilitat a "assignar els recursos"	
exigències de l'economia "moderna" en "assignació de recursos"	13
la "innovació contínua" que aguditza la necessitat d'"assignació de recursos permanent"	14
l'empresa com a "exploradora": estructura funcional	16

EFICACIA (III): CONCLUSIO

Socialisme i "assignació-innovació"	17
burocràcia vs. subcentres de decisió	17
el "mercat" com a descentralització	18
¿socialisme sense burocràcia?	19
nota: planificació contra malbaratament	21
nota: qui i com controla el gerent al "mercat"	21
¿quins camins vers un socialisme no burocràtic?	22
Balanç de l'eficàcia del mercat i de la seva necessitat	
balanç de l'eficàcia	22
¿cal l'eficiència?	23
nota: eficàcia i revolució	23
llibertat per a l'eficàcia: ¿constant humana?	24
llibertat ... però "emmarcada"	27

INTERMEZZO

On estem	28
La música de fons més enllà de l'economia	28
La música de fons i l'economia vista fins ara	29

Anex II: El problema del mercado pàgs. 1-4

LA DESIGUAL DISTRIBUCIO DEL PODER ECONOMIC (I): MONOPOLIS SECTORIALS

Situació del tema dins el conjunt	30
El fenomen del monopoli sectorial	
conceptes per a l'anàlisi	30
utilització d'aquests conceptes per a definir més acuradament l'eficiència	31
com pot actuar el monopolista	31
possibles conseqüències (v.infra)	31
Quantia del fenomen monopolístic a la realitat occidental	
del tipus pur als tipus reals	32
quantia d'oligopoli	32
diferències entre sectors: les barreres	33
evolució de l'oligopoli: el cicle del producte	34
Conseqüències del monopoli (i): ¿ineficiència?	
assignació de recursos	36
innovació de producte i de procés	37
Conseqüències del monopoli (ii): beneficis extres	
verificació del fet	39
quantia d'aquests beneficis a nivell de país	40
fenomens que s'originen als beneficis: ingressos i autofinançament	41

El problema (i): desigualtat minoria rica - massa del país	
Un primer cop d'ull sobre la quantia	50
Causes	50
Evolució passada i perspectives, doncs, de futur	50
El problema (ii): la quantia de la desigualtat	
Transcendència de la quantia	50
Paper de la fiscalitat	50
Però resultats suècs ...	50
Excursus: ¿reformisme?	51
C. Causa	52
M. Duverger	53
M. Rocard	55
J. Ellenstein	58
El problema (iii): la despesa pública com a redistribució, en especial l'ensenyament	
Capítols de despesa social, importància i evolució	59
Sentit de les conquestes socialdemòcrates respecte del problema massa-minoria rica	59
L'ensenyament	59

1973 (World Bank Atlas)

	<u>superf.</u>	<u>pobl.</u>	<u>PNB</u>	<u>PNB/h</u>	<u>pobl. agr.</u>	<u>esper. vida</u>	<u>X</u>	<u>λ+M/PNB</u>
<u>OCDE</u>	<u>23</u>	<u>19.2</u>	<u>66.4</u>	<u>4300</u>	<u>12.1</u>	<u>71</u>	<u>68.5</u>	
US	7.	5.5	27.4	6200	4.1		12	11
Cnd	7.5	0.6	2.5	5450	6.5			
Europa	2.7	9.9	26.8	3350			50.	
Japón	0.3	2.8	8.3	3630	13.4		6	19
AUS-NZ	5.9	0.4	1.4	4230	7.1		2	28
D			6.9	5320	7.5		11	35
F			5	4540	12.2		6	29
GB			3.6	3060	3		5	40
I			2.8	2450	17.4		5	36
E	0.4	0.9	1.2	1710	26.5		0.9	24
		(S 5910	CH 6100)					
<u>Socialistas</u>	<u>26</u>	<u>33</u>	<u>20.8</u>	<u>780</u>			<u>12.2</u>	
URSS	16.5	6.5	10.7	2030		70		
Eur. Or.	0.9	3.3	5.1	1900		70		
China	7.1	21.2	4.6	270				
Cuba		0.2	0.1	540				
Asia Soc.		1.8	0.3	100				
DDR				3000				
CS				2870				
PO				2090				
H				1850				
J				1010				
<u>T.M.</u>	<u>51</u>	<u>47.8</u>	<u>12.8</u>	<u>330</u>	<u>67.5</u>	<u>52</u>	<u>19.3</u>	
Am. Lat.	16.7	7.7	5.1	830	45	62		35% petróleo
Africa	24.4	10.2	2.4	290		44		20 café, cacao azúcar
Asia	11.7	29.8	5.2	220		52		15 minerales
Or. Med.		2.	1.7	1080				11 algodón caucho
resto		27.8	3.5	160				4 grasas aceites
Brasil		2.6		760				85
India		15.2		120				
Indonesia		3.2		130				
Bangladesh		1.9		80				
Pakistan		1.7		120				

<u>PNB/H</u>	<u>PNB/h medio</u>	<u>% pobl. mundial</u>	<u>número países</u>
menos de 200	120	30	43
200 - 500	280	31	52
500 - 2000	1000	14	53
2000 - 5000	2860	17	28
más de 5000	5970	8	12

	<u>PNB/h 1770</u>	<u>PNB/h 1870</u>
Europa	220	560
Inglaterra	270	910
US		550
T.M.		160

Esperanza de vida (años)

España 1900	36	India 1948	23
España 1970	72	India 1950/60	42

COMERCIO EXTERIOR

Efecto para el país: necesidad de importar (recursos naturales
maquinaria y semielab. de calid.
competencia espoleadora!)

y para pagarlos ... exportar!

(vg. España 1972: si M = 100 X = 65 saldo comercial = -35

turismo = 37 emigrantes = 14.5 capitales = 15

pero en 1974, por el aumento del pr del petróleo, el saldo favora-
ble equivalente al 25% de las M, pasó a ser un déficit equiva-
lente a un tercio de las M)

Efecto para la empresa: ganar mercados ... acabando por instalar una filial

I "directas" en el extranjero (1970): 65% US 20% GB

US: Am.lat. 40% - 20% (entre 1950 y 1970)

Canadá: 30 30

Europa: 15 31 (35% con préstamos europeos ...)

6% de las ventas manufactureras que hay en Europa

20% de las I que se realizan dentro de US

LOS LÍMITES DE LA ECONOMÍA

vg. en la reactivación (rehacer stocks -són un 10% de las instalaciones- y maquinaria: estrangulamientos en m.o., materias primas, instalaciones de ciertos sectores, etc.) ... y suben los precios

si se frena el crecimiento general, nadie quiere frenar su propio ritmo de crecimiento (vg. se frena el crecimiento porque se requieren más instalaciones para obtener el mismo PNB -energía y minerales más costosos, instalaciones descontaminantes- y porque cesan algunas fuentes de crecimiento rápido -la unificación de la OCDE, el trasvase de m.o. agraria, imitar los avances tecnológicos US-)

si el petróleo se ha de pagar más caro (vg. 3% del PNB) nadie quiere ser el pagador

"nadie quiere": vg. el estado emite Deuda Pública ya que no obtiene impuestos; la masa asalariada negocia salarios que tengan el poder adquisitivo de antes, lo mismo los altos empleados, y la empresa sube sus precios para tener los mismos márgenes de beneficios que antes

lo mismo sucede cuando ante un "pastel" limitado alguien quiere una parte mayor que hasta el momento: alguien deberá reducir su parte. Vg. cuando los agricultores obtienen mayores ingresos (a base de precios garantizados -mayores salarios obreros y menores márgenes industriales- o a base de subvenciones estatales -mayores impuestos en la ciudad-), o cuando la masa obtiene mayor gasto social estatal (5.5% del PNB ... financiados por igual con aumento de SOE y de T directos), o cuando los de servicios quieren aumentar sus salarios al ritmo a que aumentan los de industria (pero industria aumenta mucho su productividad y servicios no ...: suben los precios de servicios), o cuando el estado quiere un gasto suplementario (guerra del Vietnam, "force de frappe" francesa, etc.)

La inflación revela los límites (bien se dispare porque hay más demanda que oferta; bien la dispare la espiral precios/salarios).

(males de la inflación: déficit de la B/P -por mayor demanda interior y por superiores precios interiores-
trasvase de riqueza hacia los adinerados desde los "rentistas", "pensionistas" y "empleados públicos"
se pasa del "espíritu de empresa" a ser especulador
no se ahorra)

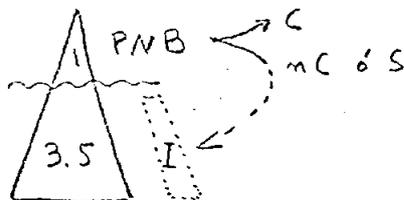
CRECIMIENTO, INVERSIÓN, AHORRO

relación capital/producto = 3.5/1

inversión = adición al capital existente

inversión = producida = producto no consumido ("ahorro")

	Japón	OCDE	España	(1960-70)
S/PNB	40	20	20	
g anual	11	5	7	



S O C I A L I S M E ?

PLA DE L'ESTUDI

- 1a. part: peces econòmiques comprovades
- 2a. part: conclusió operativa edificada sobre aquestes peces
- 3a. part: reflexió epistemològica sobre aquesta conclusió

PRIMERA PART: PECES ECONOMIQUES COMPROVADES

PREAMBUL: MARC DE PROBLEMES I FETS ECONOMICS

- (a) extensió del socialisme avui (superfície, població, PNB, PNB/h, X): v. fulles
- (b) la misèria del T.M. (pobl., PNB, PNB/h, pobl.agraria, esperança de vida) i el paper que li fa jugar l'OCDE (superfície ... i per tant X): v. fulles
és clar que a l'OCDE som nous rics ... (v. evolució PNB/h i esper. de vida)
- (c) el poder d'US: (superf.: minerals!; PNB/OCDE; PNB/h; pobl.agraria; X... i indep. exterior (X+M/PNB); I a l'estranger) - els seus rivals: Jp., D., F. agricultura
- (d) país ...: PNB/h, pobl.agraria, balança de pagaments ...
- (e) "no es pot estirar més el bras que la màniga": no podem fer tot el que volem
- (f) tensions entre grups socials
- (g) tant a "e" com a "f" avui sorgeixen problemes: desacceleració de "g"; social-democràcia, agricultura, serveis, petroli, estat
- (h) el secret del creixement: estalviar ... (v. fulles: Japó!; a Espanya: trasvàs tecnològic)

ON SE SITUA EL PROBLEMA DINS DE L'ECONOMIA

esfera privada de l'economia:



PNB

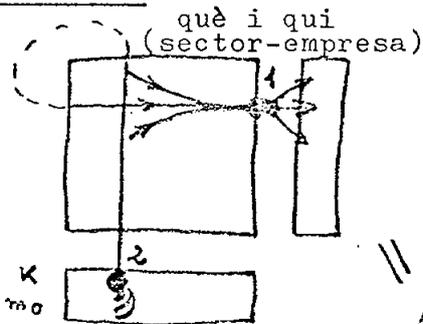
llibertat d'iniciativa?

K (finançament)

intervenció estatal: a curt termini (conjuntura: inflació i deflació)

a llarg termini (planificació, B/P, contaminació, energia, matèries primes, aliments, reajustaments)

LA PRODUCCIO



què i qui (sector-empresa)

1: llib. d'iniciativa
EFICACIA

2: propietat privada
DISTRIBUCIO

{ assignar bé els recursos ①
(-U'x' vers U' ó D)

{ innovar cara al futur ②

{ desigual K (poder econòmic) ③

{ desiguals Y ④

+ humanització del treball: industrial ⑤
democracy (taller - empresa)

+ T.M. (egoïsmes nacionals) ⑥

QUANTIA DE "MERCAT"història

- 1800 = lliberalisme total ... com a reacció a agricultura feudal
 industria gremial o estatal
 comerç estatal
 inoperants!
- 1870 = legalització dels sindicats + legislació laboral = per a mantenir
 la igualtat i així obtenir els fruits del mercat (no contra el
 mercat)
- 1900 = legislació antitrust = per a mantenir la igualtat i així el mercat
- 1930 = política conjonctural = la gran derrota del lliberalisme (però calgué
 una crisi capaç de donar el poder al Hitler i fer que l'Anglaterra
 de 1937 envegés l'Alemanya del Hitler que havia lograt donar ocupa-
 ció als obrers ...)

la conjuntura no s'arregla sola perquè l'economia nacional
 no és un sistema transparent per als seus actors: vg. la
 inflació a la reactivació, o la deflació al final de la
 reactivació (refets els stocks i màquines, no n'hi ha la
 demanda extraordinària; i les ampliacions que s'havien fet
 per a servir-la es queden desocupades, corre el temor i
 encara es fan menys comandes de stocks i màquines, etc.);
 cal que l'estat supleixi la falta de demanda amb demanda
 seva (vg. fent OP), o a l'inrevés (frenar l'excessiva de-
 manda fent frenar als bancs la concessió de crèdits a les
 empreses)

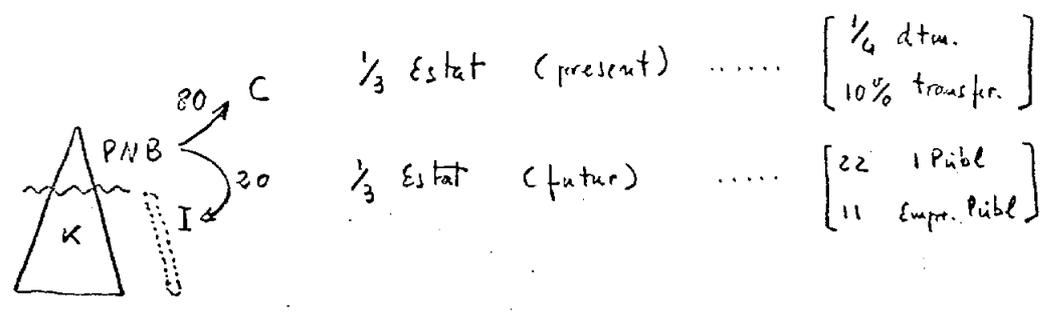
- 1945 = política comercial exterior (per a guanyar mercats)
 democràcia,
 planificació a escala nacional (per a la reconstrucció -Europa-, per a
 atrapar a US -un cop reconstruïts-, per a no ser atrapats per
 Rússia -US-, per a atrapar a Occident -T.M. descolonitzat-)

no basta el mercat: un producte que es gastarà dins de cinc
 anys (quan haurà pujat suficientment el nivell de vida:
 vg. el rentaplats), no serà demanat fins llavors, però si
 llavors l'empresari amatent a aquesta demanda el vol pro-
 duir tardarà mesos en fer la fàbrica ... i quan demani ma-
 tèries primes tardarà mesos en ampliar-ne la producció
 fins a poder-li'n servir, etc. L'estat pot preveure el
 procés i convidar ja ara a fer les ampliacions que hauran
 d'estar en marxa demà (l'estat supleix la falta de negoci
 ara donant diners: subvencions, desgravacions fiscals,
 crèdits de favor, etc.)

- 1960 = socialdemocràcia: seguretat social, medicina, educació
 serveis col.lectius
 descontaminació

la necessitat "col.lectiva" no es pot fer sentir al "mercant":
 no es transforma en demanda ja que és una necessitat que
 per a satisfer-te-la necessàriament se satisfan també d'al-
 tres ... i tothom espera que ho faci el veí (vg. posar
 una bombeta al carrer fosc); llavors s'arribaria a una de-
 gradació públicament intolerable (vg. t'invadiria l'exèr-
 cit veí, o el còlera -per manca de clavagueres, etc.)

- resultat: % del C "dictat" per l'estat: 37% (39 - 35 - 19 = no US - US - E)
 ↳ (26 dtm. i 11 transferències)
- % de la I pva. feta per l'estat: 22% (26 - 20 - 12)
- % de la I empresarial feta per empr. pública: (20 - 2 - 15) (a E.



$\frac{2}{3}$ mercat ... però { 10% aranzels
13% rebus., acidits, etc. = font "dirigisme"

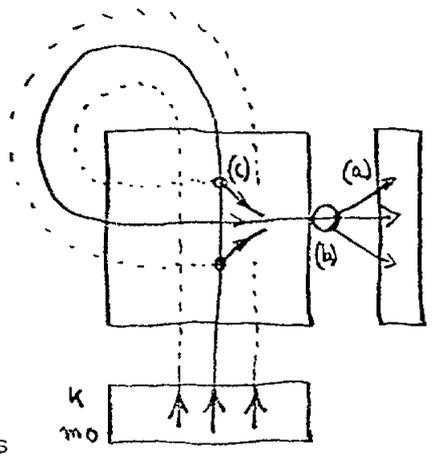
ADVERTENCIA

no es té "partit pris" en favor del mercat:
 dels capítols de problemes econòmics (v.p.l final)
 "eficàcia" està a favor del mercat
 "distribució" està en contra
 i hi ha un judici suplementari, des de valors no econòmics:
 "llibertat" potser està a favor del mercat
 "solidaritat" en contra

EFICACIA (I): ASSIGNACIO DE RECURSOS

El problema a resoldre

Els recursos (m.o. i K) són limitats
 Cal, doncs,
 que es fabriqui només lo més útil (a)
 que es faci amb la màxima productivitat (b)
 que per a suministres es trii lo menys costós (c)



Notes: (a) = "assignar els recursos a"tals produccions
 (b) = el mínim de rec. dongui el màx. de prod.
 (c) = "costositat" = "recursos incorporats"
 (empresa utilitza recursos: directament = K i m.o.
 indirectament = suministres)

Per tant, a l'empresa cal
 una bona organització interna (b), per a la màxima productivitat
 una bona organització "de l'entorn": escoltant lo que el públic vol (a)
 adonant-se del suministre menys costós (b)
 (l'empresa canalitza el bon suministre vers el desig del públic: mitjancera)

Com el mercat solventa el problema

Si l'empresari és lliure per a: triar què fa i per a qui
 triar què utilitza i de qui
 i cerca maximitzar la seva rentabilitat
 llavors, triarà produir lo més útil per al públic ... és a dir, lo que el públic
 més demani (v. dificultats després), doncs,
 lo que el públic demani serà el que es ven (i per tant és
 negoci)
 i àdhuc de vegades el públic en voldrà tant, que escassejarà
 i pujarà de preu (encara més bon negoci)
 triarà els suministres menys costosos (no triarà pas els més cars ...)
 voldrà organitzar l'empresa amb la més alta productivitat (que amb el
 mínim de costos obtingui el màxim de producte ... o sigui d'ingressos

Dificultat: ¿és la "demanda solvent" una bona traducció de les utilitats?

"demanda solvent" = la que es manifesta en forma de clients individuals que van a demanar el producte (i per tant, tenen els diners per a pagar-lo, són clients "solvents")

(a) ¿i si la distribució dels ingressos no és bona?

resposta: ho veurem més endavant (i veurem que realment, per aquest motiu, segurament es canalitzen malament un 10% dels recursos)

(b) ¿i si la demanda està viciada per la publicitat?

resposta: la publicitat fa canviar de marca dintre d'un mateix producte, però, ¿crea necessitat artificial d'un producte?

- .les dades empíriques mostren que en èpoques de més publicitat hi ha més consum
- .però, potser el plus de consum no es deu al plus de publicitat sinó a què han sortit productes nous i interessants (el plus de publicitat s'ha degut al esforç de promoció d'aquests productes)
- .la humanitat no és del tot influenciable ...
- .els mals de la publicitat es poden combatre sense passar al socialisme: amb una bona legislació sobre la veracitat, amb grups de consumidors que tinguin espais de TV d'antipropaganda, etc.

*amb els US
no hi veu utilitat i in fira
però no volen
refeta de consumidors*

(c) s'atén a la demanda "individual" i no a la "colectiva"

(definició de demanda "colectiva": pl.2, "1960")

resposta: cert que la demanda "colectiva" no es pot manifestar a les empreses sinó que es manifesta a l'estat; però si se li manifesta, aquest la podria satisfer ... si el públic accedís a pagar els impostos corresponents (vg. per a tenir una bona ciutat i no inhumana, etc.); ... però el públic no vol pagar aquests impostos (v.p.l, "f", i pàgina 3, "lo mismo ...")

¿és que el públic ha estat viciat per la publicitat que l'ha enlluernat vers lo satisfactible "individualment"?

potser lo "col.lectiu" és un luxe mentre no hi ha calefacció, rentadora que alliberi a la dona, etc. ... (el públic prefereix tenir diners per a això més que pagar-los per a què l'estat li satisfaci lo "col.lectiu"); de fet, a mesura que puja el nivell de vida, puja el clam per lo "col.lectiu" (educació, sanitat, seguretat social; contaminació; urbanisme) i s'obre camí el satisfer-ho.

(d) ¿"pues paga el vulgo es justo hablarle en necio para darle gusto"?

L'home és manipulable però ... mai tant!

En les acusacions contra la publicitat i contra lo "individual" (i no-col.lectiu) potser hi ha part de raó, però segurament només part (i l'altra part és que la gent compra electrodomèstics perquè li calen, etc.); ¿es podria vigilar legislant sobre publicitat (veracitat, etc.), fent publicitat de lo col.lectiu, etc.?

(Des de Plató s'ha discutit si al poble se li ha de deixar la grandesa d'autogovernar-se, o bé si "el savi" li ha de donar lo que convé al poble encara que aquest no se n'adoni; Plató, Maquiavel, Rousseau, Lenin, han parlat de la conveniència d'un savi que desperti al poble que dorm ... però que després torni al poble-despert les regnes de l'autogovern; i això no sols per a què el poble tingui la grandesa d'esperit d'autoconduir-se, sinó també per a què el camí sigui encertat: ¿quines garanties tenim de què el pretès "savi" és realment "savi"? ... i si no ho és, ¿"quis custodiet ipsos custodes"? Baixant al nostre problema: ¿com sabem que nosaltres que critiquem el consum del poble en sabem més que el propi poble?)

Segurament el mal més gros de la publicitat i de l'excés de consum "individual" no està tant en desencaminar recursos vers lo no-tan-útil (no crec que se'n desencaminin masses), com en la psicosi de satisfer lo millor possible les teves necessitats individuals, i de cara a això obtenir el màxim de diners ... oblidant la solidaritat amb la comunitat humana. Però d'això en parlarem després. (també se subratllen els valors materials -passar-ho bé, etc.- desviant l'atenció de valors més humans -vg. a Rússia el poble entén el ballet, el teatre de Calderón, etc.-)

L'OCDE diu que el creixement de fet ha optat per l'aspecte "consumidor-individual" del ciutadà, en contra dels seus altres aspectes "consumidor-col.lectiu o estètic" i "treballador" -productivitat a canvi de treball a la cadena-. ¿Es que ja tocava que fos així -el C-individual potser és més urgent o "tangible"- o és fruit del "voler vendre" -que mitjançant la

publicitat ha fet optar al país en aquest sentit-? I si és lo darrer: ¿és que cal canviar el sistema per a evitar això o potser seria limitable legalment -i contrarrestable amb publicitat pública- la publicitat privada?

*La definició dels "costos" és d'ètica qui empra aquest (d'empresari) i no la qui empra el capital + treballador (l'altre)
ls per publicitat o com a tal*

Un avantatge del mercat sobre la planificació central: l'adaptació contínua

A la planificació central cal demanar permís a l'estat per a variar el "com t'hi poses" en l'organitzar l'entorn: variar el què fas i per a qui ho fas, o variar amb què ho fas i de qui ho obtens. El demanar permís vol dir esperar que al pla del pròxim any es tingui en compte: poca agilitat o rapidesa d'adaptació. A més: ¿és que es demanarà el permís?; ¿què l'hi esperona a l'empresari socialista, si és "burocrata" - = complir lo manat i no fallar, i així pujar; v. infra- i no el punxa la gana -que"aguza el ingenio"- ni l'esperit de risc? (calen: *ganes d'entrar-se i motivació per a arriscar-se al cas - sempre centrat en preu i benefici d'empresari! - } = inversió*)

La demanda varia perquè varien els gustos (i varia el nivell de vida, que permet demandes de coses fins al moment inassequibles).

Els recursos a utilitzar han de variar, doncs uns es fan més escassos o costosos que altres. Vg. dels recursos "primaris" (K o m.o.), pot fer-se-li a la gent més "costós" el treballar i demanar sous més alts ... lo qual vol dir que més val mecanitzar (sustituir m.o. per K); o pot fer-se més "costós" quedar-se al camp quan es pot anar a la ciutat (lo qual vol dir que els productes agrícoles seran més "costosos" i caldrà triar suministres industrials; vg. fibra i no cotó); o pot fer-se més costós el treball "manual" (lo qual vol dir que la gent prefe- reix inventar i programar màquines més que ajupir-se: cal mecanitzar)

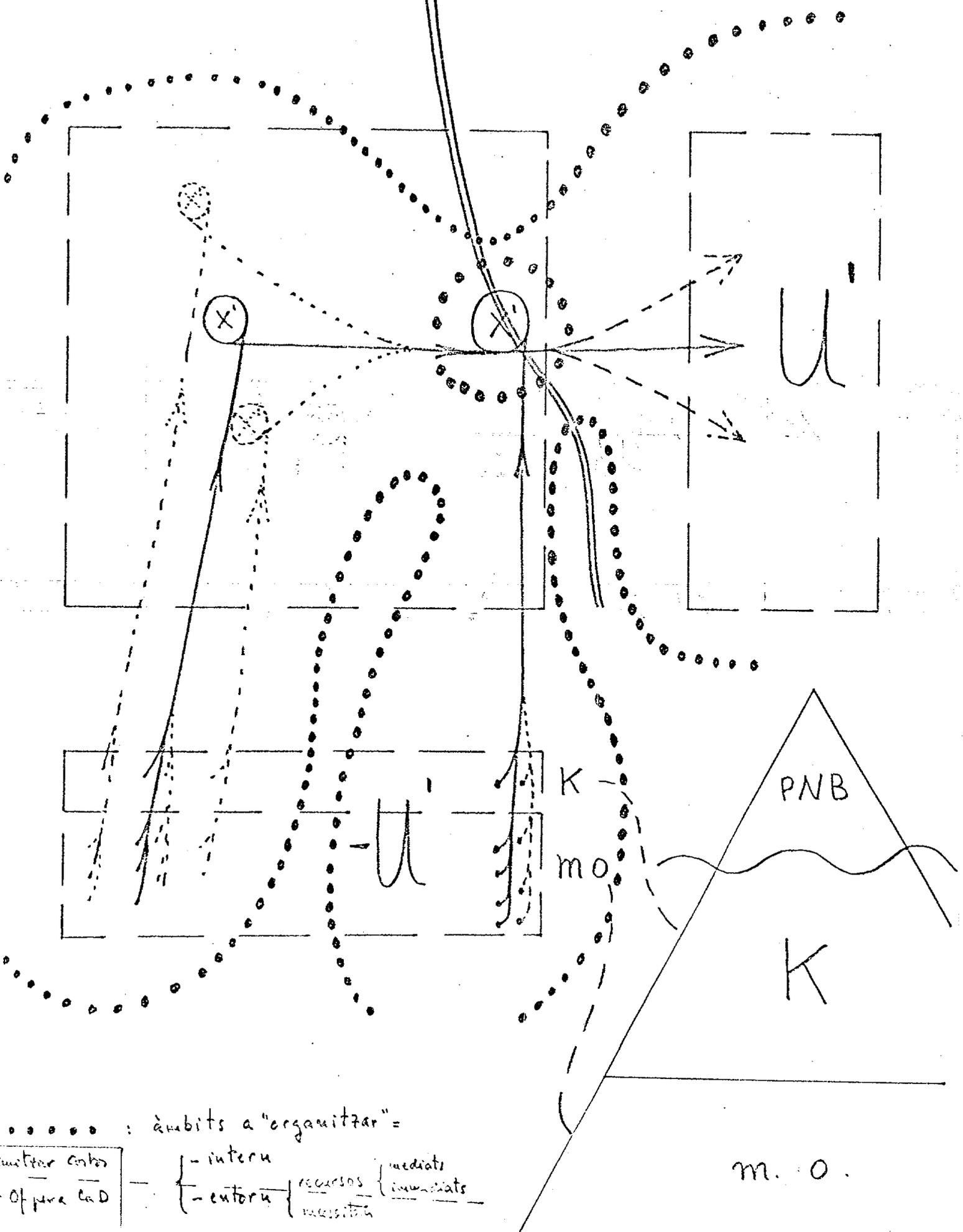
L'empresari està al tanto de l'evolució de la costositat del K o de cada classe de m.o. Però també està al tanto de l'evolució de la costositat dels suministres ... que depenen de l'evolució de la costositat dels recursos primaris que incorporen ... i de la productivitat amb què els utilitzen. Vg. la fibra es fa més barata que el cotó, i no sols perquè la m.o. agrícola es fa més cara que la m.o. industrial, sinó perquè la productivitat a la indústria química creix més que a l'agricultura (la fibra cada cop incorpora menys hores de treball comparada amb el cotó). Que l'empresari estigui al tanto de com evoluciona la costositat dels recursos primaris que utilitza, no és difícil: li cal vigilar poques variables (el treball manual, el treball intel.lectual, etc.). Però que l'empresari estigui al tanto de quin suministre li sortirà més bé de preu, ja és més difícil, doncs avui hi ha molts suministres substitutius entre si, i moltes empreses d'on hom es pot suministrar (una i altra cosa queden reflexades en la complexitat del teixit interindústria esquematitzat abans, pràcticament inexistent als països en desenvolupament) ... i molts procediments nous (molta màquina nova) que poden treballar amb altres suministres: massa cosa per a ser vigilada fàcilment ...

RECURSOS

NECESSITATS

(minimitzar costos)

(crear Of per a la D)

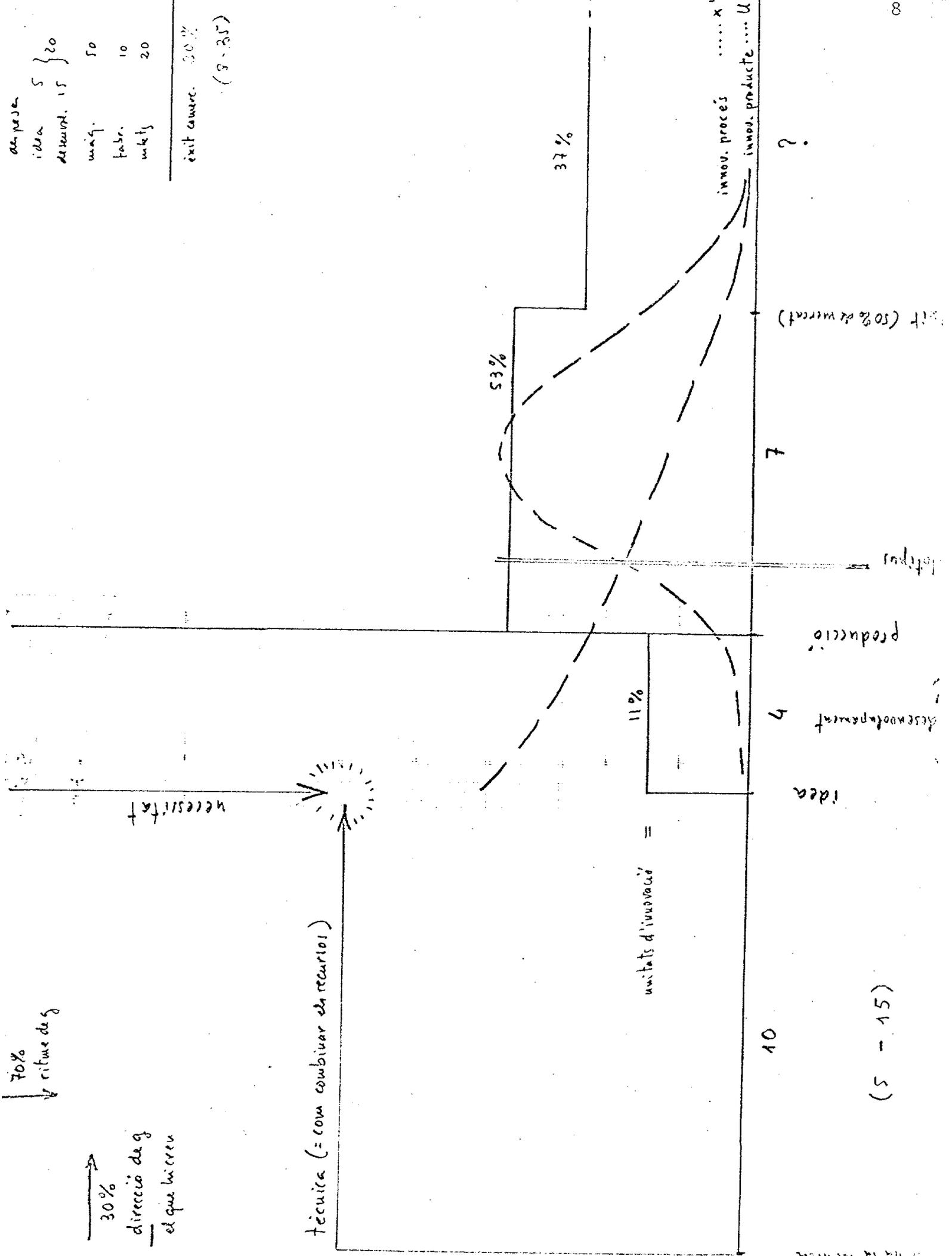


..... : àmbits a "organitzar" =

(minimitzar costos) (crear Of per a la D)	{ - intern - extern }	{ recursos necessitats }	mediats
			inmediats

m. o.

70% ritme de g
 30% direcció de g
 el que hi creu



cost avare.	50%
(8.35)	

an. pesa.	
idea	5
desenv.	15
} 20	
maq.	50
fabr.	10
mkts	20

(5 - 15)

Resum de "assignació de recursos"

L'"eficàcia" que cal assolir ha quedat definida al darrer epígraf de la plana 3, i queda recollida al gràfic de la plana 7; l'explicació del gràfic, sobre tot fent referència als canvis continus als que cal estar atent, es troba a la plana 6.

L'"eficàcia" desitjada està doncs en què:

- .es creï l'Of per a la D que "s'ho mereix més"
- .es minimitzin els Costos de producció

Com el "mercat" fa que s'assoleixi aquesta "eficàcia", queda indicat a la plana 4 (primer epígraf); s'hi retorna a la plana 6, comparant-ho lleument a la planificació central russa.

EFICACIA (II): INNOVACIO PER AL FUTUR

"assignació de recursos" ... ampliada = innovació

Innovació = de producte = crear Of per a la D que s'ho mereix
de procés = minimitzar els costos

Per tant, es fa lo mateix que a l'"assignació de recursos", però utilitzant la tècnica per a millorar els objectius assenyalats de poder oferir lo demanat i de poder minimitzar costos. No sols s'"exploren" necessitats i recursos, sinó idees tècniques que ensenyen a canalitzar les coses de maneres insospitades.

Guió

A la plana 8 es recullen gràficament una sèrie de dades a explicar després.

Tractarem: .agilitat que demana l'operació innovadora

- .importància que té la innovació per al progrés
- .la innovació aguditza el problema de l'assignació de recursos
- .burocràcia versus iniciativa privada, respecte a l'assignació de recursos "ampliada" (assig. + innovació)
- .però ... cal evitar repeticions! (planificació)
- .iniciativa privada i naturalesa humana

Agilitat que demana l'operació innovadora

Descripció del procés innovador

Invenció - innovació (jugar-s'hi el capital) - difusió (80% de fracassos!)

La innovació no para mai ...: veure gràfic (%) (atents els difusors ...!)
però passa d'innov. de producte a innov. de procés quan ja el "prototipus"
(veure gràfic) (apunts: 198,1; 199-203; = les tasques necessàries a cada moment, i el diferent tipus de director necessari: com arribar a la clientela que ho implantarà, diferents estils de producció, diferents estils de promoció)

la necessària diversificació ... no abans de temps (cal dimensió òptima) ...
ni en lo desconegut (cercar el "niche" basats en el propi "fort")

idea = tècnica + necessitat) homes "oberts" (tècn. o clients
desenrotllament) (gatekeepers
(per funcions i poc "equips")
+fiable costos i rapidesa
(al menys 50% temps, però no tot
consulting (1)
donar comptes
-no masses rec.-)

(si origen a tècnica, més risc i no tan rentable a la curta:
tècnica recent; 60% l'origina el mateix estudiós =
com que d'altres no "hi creuen", "spin-off"
o petita empresa (a la llarga
comprada)
o al final envaint altres sectors: plàstic, ordenadors,...

si origen a necessitat, menys risc, més rentable a la curta:
65% origen exterior (57% de fora de l'empresa; 73% de paraula)

(nota: 75% de les unitats d'innovació venen de paraula -50% si "científiques" més que "tècniques"-
15% "gatekeeper"
10% "gatekeeper" o científic-pràctic que "lliga")

(1) vg. a Univ.GB 10-20% de temps a consulting sense deixar de cobrar

empresaris parlin a cursets de doctorat
empresaris a junta de govern d'Universitat
crear gatekeeper enviant-lo a treballar a l'estranger
gatekeeper al mateix despatx de l'"organitzador llogat"

investigació fonamental - aplicada - desenvolupament:
manca de la darrera (en %) a subdesenvolups. d'OCDE
CSIC a Espanya no contacte amb indústria
espai-mil.-espaial: no 30% sinó 10% de benefici civil

per tant, correlac. nacions innovadores i nacions on:
R-D finançada per indústria
realitzada per indústria

(no: R-D finançada per govern)

personal científic treballant a la indústria
(no id. al país o a R-D, ni escolaritat país)
nº comuncs. científiques - premis Nobel
R-D/h

(no PNB o PNB/h)

empreses gegants

(nota: premis Nobel científics:

	1901-1939	1943-1967
Alemania	36	11
Anglaterra	19	24
França	17	4
US	13	57

hores-home treballant a R-D civil + 10% de la R-D militar:
(1965-1968, prenent US com a base = 100)

Europa Occ.	133.5	+	Jp	72.6	=	206.1
US	100					

Per tant, cal agilitat

jugar-s'hi el capital (no ho farà un buròcrata; v.infra)

"no para mai": estar atent ... (patents, noves empreses, inversions, etc.)
cicle: cultivar als primers adoptadors

genialitat de l'ideador

apurar costos en la competència (si no, a la cuneta o fusions)

mimar al distribuïdor: al principi i al final ... (servei tècnic, etc)

no diversificar-se prematurament (costos baixen 25% quan la producció es
duplica) ... però si abans de la vellesa ... però anant a allò en què
"ets fort" (si no, ho tractes com lo teu, i no ho soporta! ... o vol
tants empresaris com productes, i no hi són!)

homes "curiosos"

i que "hi creguin"

(nota: el prototipus exigeix que la innovació de producte es deturi: cal
fer inversions -màquines, imatge de marca, etc.- i no s'hi pot jugar)

Il.lustració: avantatges o paper de la petita empresa

Correlació entre nacions més innovadores i nacions amb gran empresa

Perque la majoria de les innovacions són del tipus que "ho demana"?

("ho demana" si: investigació costosa -laboratori interdisciplinar-
maquinària cara -fiabilitat, complexitat-
clientela a educar -difícil comercialització-
risc -uns projectes paguen per altres-)

Potser perquè la gran empresa pot "comprar" la petita empresa innovadora
(i asfixiada per no trobar capital)
perquè la innovació crea grans empreses

Sembla que la innovació sorgeix principalment a les petites empreses i a
fora del sector; les grans o al sector, tenen masses inversions en el
producte antic; les grans o el sector reaccionen amb innovació de
procés (vg. làmpares de ràdio versus transistors) ("sailing ship effect")

La gran empresa té masses "interessos creats", àdhuc a nivell d'empleats
i seccions; vg. el 25% de les innovacions deturades a GB era perquè
mancava comunicació a la empresa o es resistien a lo nou; i la gran empre-
sa no pot "somniair", com pot fer-ho l'innovador petit-empresari.

(això no justifica la petitíssima empresa, rutinària, no enterada de lo
que "s'està couent al ram ...: potser per això US té més "difusió"
-a empreses de menys de 10 persones hi té el 3% de la m.o.industrial,
mentres a Alemanya hi ha el 13%, al Japó el 15 i a França el 20-)

Importància que té la innovació per al progrés

Innovació de producte

Impossible mesurar-ho en termes de PNB: costa menys una calculadora elec-
trònica que mecànica, etc.

Calen indicadors diferents: cases/1000 habitants, TV, cotxes, metges, etc.

Però ja val veure el canvi revolucionari de la vida; des de 1800 =
nàq. de vapor amb filatures i telers - tren - 1875 Thomas-Martin en acer -
1869 Mendeleiev i sosa, sulfúric, amoníac ... - 1880 centrals elèctriques
i bombetes, maquinària indústria, coure i alumini - 1880 i bons barcos
de vapor i cable submarí (telèfon 1857; Marconi 1895) - 1885 cotxe i petrol

- 1903 evió - 1930s penicilina i sulfonamides - 1936 TV - plàstics - ordenador - 1945 bomba atòmica - ... i des de lluny: electrodomèstics (+ transistor, xerox, etc.)

Revolució mecànica anglesa de finals del XVIII, revolució científica (alemanya, en part) de 1875, revolució científica de 1940 (US)

Confort per a la massa (els reis mitgevals només tenien luxe) - allibera-
ment de la dona (electrodomèstics) - mobilitat per a triar feina, estudis,
amistats, etc. - etc. ... i sortir de l'esperança de vida de 35 anys ...

Cada innovació té un rendiment logístic, però l'envolvent és exponencial!

Vers lo inimaginable: prospeccions passades digueren el 30% de lo realment
esdevingut després; encertaren la prolongació de lo ja existent, però
sorgí un 70% inimaginable.

Innovació de procés

Treballant menys tenim molt més ...

La setmana de treball ha evolucionat així a US (hores efectivament
treballades -no inclou hores de festa pagades-):

	agricultura	no agricultura	total
1850	72	66	70
1900	67	56	60
1960	44	36.5	37.5

entre 1900 i 1950 a US el temps de treball ha baixat de 100 a 75, però
també ha baixat el "sus labores" o treball domèstic: de 100 a 55.

en conseqüència no sols s'ha duplicat la duració del final de setmana o
la duració del temps de "jubilat", sinó que el temps de lleure durant el
dia ha passat de 100 a 130, i el temps dedicat als estudis en una vida ha
passat de 100 a 140

(no han variat ni el temps dedicat als nens, ni el dedicat a dormir, ni
el dedicat als cuidados personals)

I tenim molt més: a 1970 s'havia duplicat la producció que hi havia:

- 18 anys abans, a US
- 15 anys abans, al conjunt de l'OCDE
- 13 anys abans, a la OCDE no-US

En part això era degut a què hi havia més gent treballant (creixement de
la població); però de 100 que s'havien afegit a la producció, el creixement
de la població laboral només explicava un 11; lo altre era creixement de
la producció per home empleat!

Aquest creixement de la producció per home empleat en part era degut a
què la gent del camp havia marxat a la ciutat (i a la ciutat un home pro-
dueix més: si a la ciutat produeix com a 100, al camp produeix com a 29
-en part degut als pr baixos que es paguen al pagès, però només en part!);
del creixement de la producció per home, una quarta part es deu a aquesta
emigració del camp (a 1962 al camp hi havia el 21% de la població activa
de l'OCDE, i a 1972 ja només hi quedava el 13%: dos terços ...).

Tres quarts parts, doncs, de la producció per home, es deuen a innovacions
de procés (o de producte, quan aquest resulta ser una màquina: energia
nuclear, ordenador, etc.).

El "quart" que ve dels qui emigren del camp, prové de què els fem accedir
a les innovacions del passat: els hi posem màquines a les mans; els tres
quarts restants volen dir que la innovació no es detura ...

A més a més, aquesta "quarta part" provinent de la migració camperola s'està acabant: ja no queda gent al camp per a emigrar ...: 13% de la població a 1972 (4% a US ...). No queda més via que la innovació.

¿Val la pena tant de progrés? V. infra ...

(nota: hem passat de menjar, a satisfer altres necessitats més sofisticades i menys directament animals; a tots els països de l'OCDE el consum d'aliment creix força més lent que el total del consum (i això que els aliments també es sofisticuen: és dinar a un restaurant, o comprar "caliente y coma" -novament alliberament femení-); aquesta diferència de ritmes de creixement fa que en 40 anys els aliments passin a ocupar la meitat del % que ocupaven en el total del consum familiar a l'OCDE; per això els països amb més nivell de vida dediquen menys a aliments: US 18% -a finals dels 60-, quan Suècia hi dedicava el 26% del consum privat, i Espanya el 37% -doble que US)

($\frac{d_{alim}}{C_{priv}} = 26.8 - 1960 \rightarrow 22.5 - 1970 \rightarrow 17.6$)

Una innovació tan intensa aguditza la necessitat d'agilitat en "assignar els recursos"

Exigències de l'economia "moderna" en assignació de recursos

Arribar a economia "moderna" vol dir tenir ja bon nivell de vida; els consums, per tant, no seran els de subsistència (fàcils d'indentificar, una vegada per totes: menjar, vestir, aixoplugar-se, etc.), sinó d'altres (que es van descobrint paulatinament i que són insospitats i molts). Per tant, l'exploració de la D es fa més complexe: més possibilitats i en contínua descoberta (la contínua descoberta és més intensa per a les nacions a l'avantguarda del progrés: a Espanya ens cal veure per on anava França fa cinc anys per a saber per on anirem nosaltres a l'any vinent, i a França per la seva part només li cal mirar a US; però US ¿vers on mirarà?)

Economia "moderna" vol també dir xarxa productiva complexa, i per tant possibilitat de triar entre molts tipus diferents de suministres.

Per tant, exploració més complexa tant a D com a suministres; la complexitat vol dir més varietat entre la que triar, i a més a més estar a l'expectativa de novetats si ets un país a l'avantguarda del progrés (això val tant pel que fa a consums nous com a pel que fa a suministres nous).

Però a més a més, economia "moderna" vol dir que ja no et queda quasi-bé ningú al camp, i que tot el creixement et té que venir per innovació. Per tant, la innovació serà l'estil normal de l'activitat econòmica ... lo qual vol dir que no pots trobar d'una vegada per totes quins són els consums més desitjats o els suministres millors: continuament s'obren noves possibilitats de consums i de suministres (i de procediments tècnics). L'assignació de recursos demana estar-la fent a cada moment, no adormir-se.

Com a il·lustració de lo anterior podem veure el que passa a Rússia quan ja arriba a ser economia "moderna":

Quan Stalin va iniciar la centralització absoluta de la producció (1928), es feien càlculs per a què cada any els sectors clau estiguessin en equilibri; és a dir, es calculava que poguessin servir lo que el conjunt econòmic els demanaria, i per tant que ells per la seva part rebessin els suministres necessaris. Aquest sistema de "balanços sectorials" recollia uns centenars de productes, (origen, uns centenars de "sub-classes")

Als anys cinquanta ja calgué calcular "balanç sectorial" per a 2000 productes-clau, i a més a més calcular que no faltessin els suministres que aquests necessitaven: 3000 productes més. A més a més calia calcular com es podrien produir, a partir dels productes-clau, els 5000 productes que el país a la fi necessitava. Tot plegat calia calcular el procés productiu de 10000 productes: es determinava per a cada un d'ells, quines empreses en farien una determinada quantitat (i quina quantitat), quina empresa suministraria a quina altra empresa i en quina quantitat. El número d'empreses era de 40 000. Però per a estimular a cada empresa per a què no s'adormís, es fixaven els índexs que calia assolir: respecte a la qualitat, quantitat, productivitat de la mà d'obra, etc. ... a cada una de les 40 000 empreses! Els índexs per a una sola empresa podien arribar a ésser 500 ... Un text d'economia comenta:

"Ya se ve que 40 000 empresas, con 500 índices (en ocasiones) para cada una, y formando una red para 10 000 productos, era algo posible de calcular, pero poco ágil para adaptarse a las necesidades nuevas del público, poco apto para transmitir noticias sobre incrementos de productividades y cambios consiguientes en los suministros, y con un aparato burocrático que impedía la innovación. Por esto, ante las quejas del público que deseaba productos más adaptados a sus gustos, y ante el descenso del crecimiento nacional ruso por falta de innovación (entre 1948 y 1960 el producto industrial ruso había crecido a un ritmo anual del 10% -demostrando cierta superioridad del sistema centralizado para épocas de subdesarrollo-; pero en la primera mitad de los años 60 este ritmo decayó notablemente), empezó el forcejeo hacia la descentralización"

una vegada per tots

La "innovació contínua" que aguditza la necessitat d'"assignació de recursos permanent"

A la plana 3 (de les castellanes) dèiem com el creixement depèn de la creació contínua de capital: per cada 3.5 més de capital, hi ha 1 més de producció.

Però veiem ara de quin capital es tracta. Hem dit que entre 1955 i 1970 el creixement de l'OCDE havia estat degut a:

augment de mà d'obra	11%)	= 33%
emigració de camp a ciutat	22%)	
augment de pvtat. a la ciutat	67%)	

Els dos primers capítols només requereixen que s'hagin donat màquines a qui no en tenia: als nous habitants, i als qui venen del camp. Però el darrer capítol vol dir que quan a un obrer se li desgasta la màquina, la que li donen a canvi és més productiva, és a dir, més moderna, fruit d'innovació. Podriem dir que dos terços de les màquines que contínuament es van creant, són fruit d'innovació. La innovació és doncs una corrent permanent.

De vegades pensem que la innovació era quelcom característic de 1800 o de 1900. Però en realitat és actual: quan se'ns fa malbé el TV en blanc i negre ja estem pensant en substituir-lo per un en color; substituïm ràdios per transistors; gramòfons per magnetofons o pick-ups, i aquests per cassettes; calculadores electròniques en lloc de les mecàniques; xerocòpies enlloc de ciclostil; bolígrafs enlloc de plomes, i rotuladors enlloc de bolígrafs; etc.etc.

Des dels temps de la darrera guerra s'han obert possibilitats tècniques tan revolucionàries com ho fou el tren o el cotxe: energia atòmica, plàstics i fibres sintètiques, ordinador, transistor, etc.

1.9

Les aquestes innovacions (originades a la tècnica) que obren noves "direccions", provoquen milions de petites innovacions acumulatives (originades a les necessitats i per a millorar el procés) que són les que marquen el ritme de creixement de la producció anual; i que de tant petites són com imperceptibles ... però importantíssimes (recordem que el gros de la innovació venia després de llençar el producte al mercat!). Per exemple, un cop descoberta la bombeta elèctrica, de tungsté, hi hagué els següents guanys en menys de cinquanta anys: la lluminositat augmentà un 175% (d'una bombeta de 60 watts), el preu passà de 1.6 dòllars a 0.2 a preus corrents! (és a dir, quan tot pujava), el temps de treball de l'obrer per a fer-la passà de 3 minuts a 0.18 minuts. El preu dels primers cotxes passà de 3000 a 1000 dòllars; el cost del transport aeri baixà a la meitat just abans de la guerra; els transistors s'ha abaratit un 25% a mesura que s'anava duplicant la producció (i cada cop que es duplicava!). Encara, doncs, que no creguem estar vivint innovacions espectaculars (que hi són, però ens n'adonarem dintre d'uns anys, quan s'hagin divulgat els seus productes), estem vivint contínuament petitíssimes innovacions que a l'acumular-se tenen resultats espectaculars també. La innovació és el pà nostre de cada dia ...

Fins a tal punt la innovació és el pà nostre de cada dia, que la vida ens està canviant contínuament ... i per tant s'aguditza la necessitat d'estar al tanto d'assignar bé els recursos sempre. Que la vida estigui canviant contínuament ho ha posat ben de relleu l'Alvin TOEFFLER: precisament va escriure el seu llibre "The future shock", perquè creia descobrir una malaltia nova entre nosaltres, que és el shock que ens provoca el que no tinguem una vida definida d'una vegada per totes; i aquest shock és relativament nou, i es va incrementant ... De les moltes dades que en TOEFFLER s'ha entretingut en recollir per a mostrar aquesta acceleració del canvi a què estem sotmesos i que patim, en trio unes quantes.

L'arrel del canvi és que cada cop som més gent a pensar novetats, i aquesta gent cada cop té més estudis per a veure més coses; multiplicant els dos factors, el ritme d'innovació surt espantosament accelerat.

Llibres nous cada any: any 1500, 1000; any 1950 120 000; 1960, 160 000 (títols). És impossible seguir una especialitat una mica àmplia. "Al ritmo al que hoy crece el conocimiento, cuando el niño que hoy nace se gradúe en la universidad, el conocimiento del mundo se habrá multiplicado por cuatro. Cuando el mismo niño llegue a los cincuenta años, el conocimiento será treinta y dos veces el de hoy, y el 97% de lo que se conozca habrá sido descubierto durante el tiempo de su vida".

Rapidesa de la difusió del coneixement ... i de les innovacions (pp.160: 4-7; 161, 1-2).

En conseqüència: surten nous productes i envelleixen més aviat (p.161 4-5); i el públic n'és conscient i vol estar disposat a canviar (161,3)

Això vol dir canvi continuat en tipus de treball, regió, organització de l'empresa (p.162,2 - 163).

Per això és possible un consum que va més enllà de les necessitats biològiques ... i que soporta una varietat que la biologia no suportaria (pp 164-165)

L'empresa com a exploradora: estructura funcional

L'empresa com a "exploradora": estructura funcional

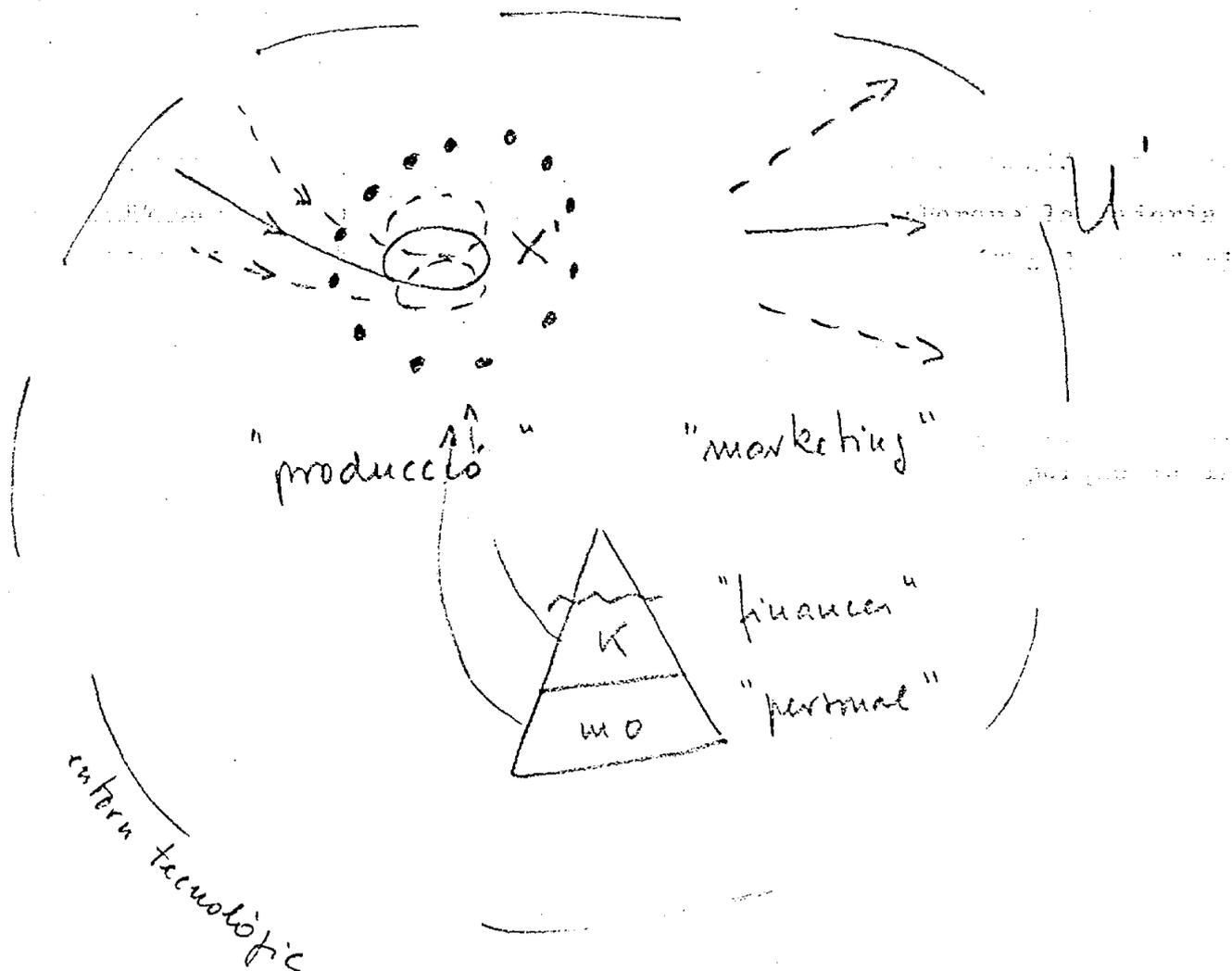
Exploració dels desitjos de la gent: funció "marketing"

Exploració dels nous suministres i de la tècnica que exigeixen: funció "producció"

"Producció" cerca també la màxima productivitat interior (org. de l'"inter.")

I a més a més, cal la funció "personal" i la de "finances", per a què la m.o. col.labori a gust, i per a trobar el capital = els dos recursos primaris de la producció.

I en totes les funcions estant al tanto de l'àmbit tècnic d'on poden sortir noves idees tant respecte a suministres-producció com respecte a nous productes per al públic (o ms estils de treballar més adients a la naturalesa humana: organization development, etc.)



Socialisme i "assignació-innovació"

La "assignació-innovació" demana "marge de maniobra" en el dirigent de l'empresa, i "motivació" per a arriscar-s'hi. ¿Permet el socialisme aquestes dues qualitats?

Burocràcia vs. subcentres de decisió

Si el qui mana no confia en el qui obeeix, voldrà que li consulti tot el que faci. ¿Què passarà si l'activitat es multiplica i les coses a consultar arriben a ser massa? Neixerà la burocràcia: el cap farà un reglament on posarà tota la seva saviesa = es "tipificaran" les eventualitats, i s'indicarà la sol.lució per a cada tipus ... i per tant ja no caldrà consultar al cap a cada moment sinó només en els casos escassos que no càpiguen en cap "tipus". La virtut a premiar serà l'obediència al reglament i no la iniciativa; l'obedient fidel anirà pujant gradualment però ineluctable ... si té un historial "sense màcula"; la iniciativa arriscada quedarà penalitzada indirectament, ja que si té èxit tampoc mereix premi (només es premia l'obediència) i si fracassa l'historial se'n va en orris ...: no compensa ...

Aquest tipus d'organització no va bé quan s'està en un entorn que varia contínuament, i per tant planteja a l'empresa problemes sempre nous: la quantitat de novetat que no encaixa en la tipificació és gran, i per tant la quantitat de coses que tenen que pujar a consulta amb el cap és gran ... i el cap no pot donar l'abast ni sol.lucionar amb encert al no poder captar tants de detalls com el qui hi està aprop donat que ell no pot acostar-se al problema ja que en té molts a resoldre. Per tant, "caravana" a la porta del cap (i lentificació de la vida empresarial) i poc encert en la sol.lució (al no haver-hi temps per a fer-se càrrec de tots els detalls). El remei és fer confiança (al menys per als assumptes menys importants) al qui està a cada racó: que ho resolgui ell. Però cal que hi hagi un criteri per a judicar l'acció d'aquest subcentre de decisió (i així tenir-lo esperonat). Aquest criteri ja no pot ser la fidelitat a lo manat, doncs se li dona iniciativa respecte a lo no previst en el reglament. El criteri serà la "rentabilitat": el subcentre és considerat com una petita empresa, i es mirarà si gràcies a les seves decisions autònomes els guanys superen als costos més que abans.

Aquesta descentralització, acompanyada d'aquest criteri per a judicar (i premiar en conseqüència: millor sou, millor historial, etc.), avui s'aplica a molts indrets. L'estat ho intenta aplicar a oficines seves: en fa centres de costos, amb presupost autònom, a millorar amb enginy. L'estat ho ha aplicat creant l'"empresa pública" i agilitzant la seva gestió: no es tracta de demanar comptes per a veure si "quadra" (si les sortides no són més que les entrades, és a dir si no s'ha embutxacat diners), sinó de veure si ha estat rentable (igual com si fos una empresa privada). També les empreses privades descentralitzen així les seves seccions o filials. Finalment, la S.A. funciona així: el gerent té iniciativa i queda esperonat pel fet de què el judiquin segons la rentabilitat que obtingui (ell se'n beneficia a base de què si fa rentable a l'empresa li apujaran el sou i la fama -i podrà ser cridat a empreses millors-).

A Rússia l'estat ha organitzat "burocràticament" la producció, dictant a l'empresari lo que ha de produir i a qui ho té de vendre, i lo que ha de comprar i de qui ho té de comprar. Després de les queixes del començaments dels 60s hi ha hagut una certa descentralització, però poca, per una sèrie de motius.

Després del què hem explicat sobre l'agilitat i la motivació que demana tant l'assignació de recursos com la innovació, queda clar que la "burocràcia" no és bona per a aquesta eficiència.

En canvi, la descentralització per una banda deixa marge de movilitat i per altra esperona o motiva per a arriscar-se (si el risc pres dona resultat, pujaràs; si no t'arrisques i l'empresa queda estancada, seràs tirat al carrer; la llei de l'arriscar-se, necessària per a què la vida tiri endavant -"per la vida es perd la vida", etc. recullen les dites-, pot passar del nivell individual al nivell de l'organització)

El "mercat" com a descentralització

Només afegir més dades o raons.

Sembla que les empreses o volen fer la viu-viu o volen créixer (i el benefici el volen per a què els possibiliti créixer: autofinançament). Els gerents que volen créixer ho volen perquè això els dona prestigi i així seran cridats a empreses més grans o... a Secretari de Defensa o a Director del Banc Mundial.

Per a lo del paràgraf anterior, cal tenir beneficis. Els beneficis es tenen si s'assignen bé els recursos i si s'innova (vg. les 4 "p" del "marketing mix" volen dir innovar: tenir bon "p"roducte, donat a conèixer al públic mitjançant una bona "p"ublicitat, i fet arribar fins a l'abast del comprador mitjançant una bona "p"romoció o canals de distribució -fins aquí es crea Of per a la D = innovació de producte-, i finalment posant-lo bé de "p"reu -innovació de procés-).

Es cerca innovar tant per a quedar-te sol com a venedor de lo nou o de lo baratíssim, com per a no ser desbancat per la innovació dels veïns (cada cop més aquesta darrera raó: els beneficis "extraordinaris" cada cop duren menys -els del nylon li duraren 15 anys a la Dupont, però a 1960 el delrin trobà competidors a l'any ...-)

Que la competitivitat esperona a assignar bé els recursos i a innovar sembla quedar palès en una sèrie de dades. Quan es creà el mercat comú (i per tant els monopolis nacionals temeren la competència exterior), les inversions en una període d'uns quants anys creixeren un 31% quan el PNB només creixia el 21% I és lògic: una empresa que amb una mica d'esforç es pot posar a l'altura de les estrangeres, s'hi posa si es veu a venir la seva competència. També sembla que les reivindicacions salarials dels darrers cent anys han esperonat la productivitat: l'amo que creia no poder competir amb els veïns si apujava els sous, quan no ha tingut més remei que apujar-los s'ha enginyat per a poder seguir competint: ha modernitzat les màquines, etc.

Podriem parlar del poc augment de productivitat dels sectors "arrezerats de la competència internacional" o de la poca productivitat de la indústria espanyola, "protegida" per alts aranzels (comparada amb la dels països del mercat comú). També podriem parlar de la revolució industrial d'Espanya de 1960 a 1970: no sols perquè pogué comprar màquines estrangeres (al tenir divises per a poder pagar-les), sinó perquè volgué comprar-les ... davant de la competència exterior que li venia a sobre ...

¿Socialisme sense burocràcia?

reproduceixo dels meus apunts:

Hasta ahora eliminar la propiedad privada ha significado eliminar también la iniciativa empresarial: al director de empresa todo le venía dictado por el plan central. Sin embargo, el concepto de "eliminar la propiedad privada" no lleva consigo tal eliminación de la iniciativa empresarial. La iniciativa empresarial significa que el empresario quede libre para decidir qué produce, a qué precios, con qué suministros, y a quiénes compra y a quiénes vende; el "mercado" supone que el empresario canalizará esta libertad guiado por un criterio: maximizar el beneficio de la empresa; si se guía por este criterio los recursos serán "bien asignados", y habrá "innovación". En un régimen socialista, un empresario no-propietario, si queda en libertad de decidir, ¿se guiará por el criterio de maximizar el beneficio de la empresa (puesto que el beneficio a él no le importa ya que no es el dueño de la empresa)? Esta pregunta queda contestada ya sea con hechos ya con teoría:

En el mundo capitalista el gerente de la gran empresa multinacional, o el gerente de la gran empresa nacionalizada, no es el propietario de la empresa; y sin embargo busca maximizar el beneficio de la empresa. Esto sucede porque será juzgado (por quien le ha de mantener en el cargo) de acuerdo con la capacidad que haya mostrado para obtener beneficios.

Basta que el empresario sea juzgado de acuerdo con el criterio "¿ha obtenido buenos beneficios?", para que busque obtenerlos, por más que no sea él quien al fin se apropie estos beneficios. En el fondo sucede que el hombre no sólo desea enriquecerse, sino tener una actividad creativa (poder); y si se juzga al empresario de acuerdo con su capacidad para obtener beneficios, el camino para que el empresario se mantenga al frente de la empresa, e incluso sea llamado a dirigir empresas mayores, es que obtenga beneficios; la obtención de beneficios le da acceso a un puesto de poder cada vez mayor. La verdadera riqueza hoy es el "historial", que es lo que abre el ascenso a puestos cada vez más importantes; y quizás en el siglo pasado (y todavía ahora) si se buscaba poseer un gran "capital", era porque la posesión del capital y la dirección iban unidos, y se deseaba el capital para poder dirigir (además, el dirigir siempre va ligado a un alto nivel de vida: el indispensable siempre se hace recomendar bien).

Pero si se estimula a los empresarios a dirigir en persecución del máximo beneficio, ¿no se volverá a los abusos del capitalismo, donde en aras de esa maximización del beneficio se sacrificaba la dignidad de las personas que rodeaban al empresario -trabajadores, suministradores y clientes, municipio, etc.-? Si el éxito personal del empresario se liga a la maximización del beneficio, ¿no volverá a ser inmisericorde? Ciertamente siempre existe este peligro. Pero este peligro ha existido siempre: el éxito social siempre ha ido ligado a algún criterio, y siempre ha existido el peligro de pisar los derechos ajenos para obtener el cumplimiento de este criterio. Sin embargo, la sociedad controla a quien ejerce el poder. Lo que sucede es que a quien tiene un cierto poder por un lado se le controla pero por otro se le ha de dejar una cierta libertad de maniobra. A lo largo de la historia la libertad de maniobra se ha concretado de maneras diversas: el señor feudal la tenía porque no iba a perder su feudo de la noche a la mañana; el capitalista tiene este margen de seguridad porque no va a perder su capital en un momento; el manager no-propietario actual, tiene este margen de seguridad

porque al primer fallo no se va a echar a perder todo un historial pasado y toda una red de amistades y favores mutuos labrados en el pasado. Sin embargo este margen de seguridad y de "incontrolabilidad", cada vez se ha ido haciendo más estrecho y vulnerable: el capital se puede perder más fácilmente que el feudo, y el historial mucho más fácilmente que el capital. Por esto, un capitalista puede abusar bastante antes de que la sociedad le pueda amenazar realmente, mientras que el no-propietario puede fácilmente ser destituido por la sociedad: Nixon puede ser destituido, pero la Esso y los Rockefeller difícilmente lo seran (a lo más cambiarán su nombre en Exxon ...).

La sociedad tiene leyes para prohibir los abusos: leyes de protección al consumidor, leyes antimonopolísticas, convenios colectivos que fijen salarios y condiciones de trabajo, etc. Si el empresario, para maximizar el beneficio, transgrede estas leyes, será perseguido por la ley ... si su margen de seguridad e incontrolabilidad es pequeño. El socialismo, eliminando la propiedad privada de los medios de producción, hace vulnerable al empresario, y por tanto controlable, y por tanto con menos posibilidades de abuso. Se ha dado un gran paso. Pero no por ello se le ha de quitar la libertad de decisión, ni se le ha de dejar de juzgar según logre maximizar el beneficio de la empresa: precisamente ahora es cuando menos podrá abusar con vistas a maximizar este beneficio, porque ha perdido (con la propiedad privada) su margen de incontrolabilidad.

De totes maneres a mi em queda un gran dubte: ¿ja judicará l'estat al director d'empresa segons el criteri de la rentabilitat i no segons el criteri de "fidelitat política"?

Cada àmbit d'un país té unes finalitats i una lògica peculiars. Les empreses es belluguen per a produir el màxim. Els polítics volen, en canvi, tenir cohesionada la gent del país, tenir-los polaritzats vers certes finalitats globals (vg. creixement econòmic, seguretat social, certs projectes públics, etc.) i mantenir un consens sobre les regles del joc sobre les que es basa la convivència (vg. el dret penal, i la propietat privada o el seu equivalent -vg. el socialisme-). Aquestes finalitats, per als polítics, estan per sobre de l'augment de productivitat a tal empresa concreta; per tant, si cert cap d'empresa és ben fidel als actuals governants, el mantindràn al cap de l'empresa per més que no tingui una gestió massa ufanosa (¿el Fraga, quan Ministre de Governació, a qui anomenaria governador civil d'una província: al més hàbil o a un menys hàbil però més adicte a ell?). Potser sí que es pot crear una instància, dintre del món polític, una mica independent de les lluites electorals: un ministeri tècnic de la planificació econòmica com a Holanda o comissions del parlament com a Anglaterra (això cal àdhuc per a la política conjuntural); ¿podria arribar a tenir tant de pes específic que no fos influenciable pels polítics ... superiors seus?; i ¿estaria tan motivada que fos punyent en judicar als gerents, tan punyent com els accionistes?

Nota: planificació contra malbaratament

Adhuc el "mercat" demana una certa planificació: no sols com a millorament de l'assignació dels recursos (vg. preveure a temps les necessitats futures que encara no es poden fer sentir com a "demanda solvent"), sinó també per a evitar diversos malbarataments. Per exemple, hi ha el malbaratament del "cicle" (lo que es perd en la recessió) ... encara que sembla que amb el keynesianisme ja es pot evitar el cicle sense arribar a la planificació central: n'hi ha prou amb les polítiques de regulació de la demanda i altres coses. També hi ha el malbaratament dels canvis deguts a la moda (a US sembla que aquests canvis en els cotxes podien arribar a representar el 2% del PNB): però això es podria arreglar amb una legislació severa sobre la qualitat dels productes, l'obligació de reciclar els materials, etc.; de totes maneres caldria mesurar aquest problema i les seves possibles solucions. Finalment hi hauria el malbaratament a la innovació si es dupliquessin les investigacions i les provatures (un lliberal com Roosa ho advertia a la crisi recent); però això no voldria dir planificar totes les innovacions, sinó donar coherència a les importants, i més invitant que imperativament.

Es a dir, no es treu que cal crear un marc comú per al país, i que adhuc cal imperativament fer-hi entrar una sèrie d'activitats. Però això no treu que a cada racó la gent estigui treballant amb iniciativa i judicada segons la rentabilitat.

Nota: qui i com controla al gerent en el "mercat"

Hem dit que en el "mercat" al gerent se'l judica i premia (sou, història) segons la "rentabilitat". ¿Qui el judica i premia? ¿L'amo?

Cada cop hi ha més empreses on no hi ha un amo definit; si per a manar al menys has de tenir el 10% de les accions, donat que la dimensió de les empreses creix contínuament, no hi ha família que pugui arribar a aquest 10%, o al menys cada cop són menys les famílies que hi poden arribar, i les empreses així controlades. Vg. de les 200 empreses no financeres més grans de US, a 1963 el 84% no tenien un "amo" així (84% de les empreses, que equivalien al 84% dels actius); a 1929 n'hi havien forces menys. Aquestes 200 empreses tenen els 2/3 dels actius industrials US, per lo que aquesta manca d'amo es pot dir que és la de la part principal de l'aparell productiu del país (les empreses més petites tenen més amo).

Per tant, el manager no té un "conseller-delegat" que el controli: només el controla la borsa. Per tant, li cal que els dividends siguin constants amb lleugera tendència a pujar (ja que així les accions valen més); si no ho fés així, la gent es vendria les accions, aquestes baixarien, i un rival podria comprar l'empresa i treure'l a ell. A més de repartir bons dividends, li cal autofinanciar-se per a què l'empresa creixi. Per tant, pels dos motius, li cal tenir beneficis.

Qui actua a la borsa? Gent entesa: més del 45% de les accions cotitzades a la borsa de New York les tenien o administraven institucions financeres: companyies d'assegurances, departaments de valors dels bancs, etc.

(els managers, fora d'aquest control de la borsa, són força invulnerables: els accionistes no li poden escollir el consell d'administració sinó que se'l tria ell "de fet": ell envia la llista dels seus candidats, i els papers contestats en blanc, es poden considerar com favorables a la seva proposta; aquesta proposta té unes despeses d'impressió, etc. que corren a càrrec de l'empresa)

Vg., un dels Rockefeller, a 1929, volgué treure al gerent de la Standard Oil of Indiana; Rockefeller tenia el 15% de les accions, i li costà moltíssim treure al gerent ...)

El gerent està controlat per la borsa, i per les institucions financeres que tenen accions ... i que alhora li fan crèdits, li proporcionen consellers per al consell d'administració, etc.: més que un control a base de dictar-li què ha de fer, li marquen, com diria Poulantzas, un "terreny de joc": ha de gestionar rentablement (no es fiquen en què fa, si la rentabilitat és bona).

Quins camins vers un socialisme no burocràtic?

Autogestió jugoslava. Però sembla que el gerent i els enginyers aben per a tenir un marge de poder notable: els obrers es desentenen de les grans opcions de l'empresa doncs no hi entenen; només es fiquen en la política de personal.

Suècia: el govern recentment derrocat anava a proposar una llei segons la qual el 50% dels beneficis (o una xifra així) tenia que anar als sindicats en forma d'accions. Al cap d'un temps els sindicats serien els socis majoritaris.

França: El PS només vol nacionalitzar les grans empreses i no les mitjanes; potser per a provar com li va la gestió burocràtica-que-vol-descentralitzar-se.

Balanç de l'eficàcia del mercat i de la seva necessitat

Balanç de l'eficàcia

Les raons donades, com sempre a les ciències socials, no són apodíctiques.

Hi ha una impressió general que Occident ha estat més viu i creador que la Rússia dels darrers decennis. Del 1930 al 1955 Rússia cresqué molt ràpidament i a Occident tingueren por de què el socialisme fós més eficaç; però era un creixement basat en què la gent marxés del camp i a la ciutat si li creessin llocs de treball: amb les tècniques ja conegudes es construïen siderúrgies, etc. i s'hi posava el personal que venia del camp. Ja s'estrunca una mica la riuada que ve del camp; per tant el creixement ja ha de ser per innovació; i sembla que a Rússia això no va massa bé.

Aquesta situació fàctica (també discutible però sembla que força veritable) queda explicada per la teoria exposada: la assignació de recursos i la innovació demanen una agilitat de moviments i una motivació que a la burocràcia no hi és.

Queden dubtes. Per exemple la desigual distribució de la renda. Però aquesta no s'accentua, i per tant si la mitja nacional creix, els pobres també: la llibertat que crea desigualtat també fa pujar el nivell de vida de tothom, és a dir tothom es beneficia (al menys materialment) d'aquesta llibertat creadora (després veurem els efectes morals).

Un altre dubte: les pèrdues a causa de la publicitat, modes, etc. Potser el canvi de moda en els cotxes costi un 2% del PNB a US. Però, és tan gran l'impuls que dona la llibertat, que malgrat aquests malbara-

taments, Occident creix ... i encara més que la Rússia sense malbarataments.

També es diu que el cicle (sols possible en la llibertat) causa pèrdues que potser anul·lin les de la llibertat. Però ni estem segurs de què a Rússia no existeixi cap mena de cicle (al menys lleu), ni ara es pot dir que Occident no sàpiga dominar el cicle. I de fet, Occident, àdhuc perdent per culpa dels cicles, creix més que Rússia.

Baran y Sweezy diuen que Occident és incapaç de vendre tot el que produeix. Però, avui més aviat passa lo contrari: falten recursos ...

Retornarem sobre tot això.

¿Cal l'eficiència?

No ens fiquem en si ha estat bo el créixer. Es podria discutir des de molts d'angles: canvi de la concepció de la vida (pèrdua de símbols), destirotament passatger degut a les migracions, etc. i a canvi doblament de l'esperança de vida, cultura, eliminació de la feina material, etc.

La pregunta és si cal continuar essent eficients. Hi ha raons per a pensar que sí. Al menys el creixement passat ens ha portat tal cúmul de complicacions que ens cal molt avanç tècnic per a sortir-ne: hem d'aprendre a seguir produint sense contaminar, hem d'aprendre a alimentar a la gran taxa d'augment de població que hem creat a l'allargar la vida (mai havia crescut tan ràpidament la humanitat com aquests anys 70s), hem de satisfer les aspiracions que arreu del planeta té la gent del Quart Món que passa gana i en canvi per la TV, les revistes i el cine veu quin nivell de vida els podria ser possible (el d'Occident ...). En tot cas no és lícit que contestem nosaltres sinó els qui encara no ha accedit al benestar ... I en la polèmica del "zero growth" bé que van contestar! I és utòpic pensar que el seu benestar arribarà per "distrib."

Retornarem sobre tot això.

Nota: eficàcia i revolució

Revolució pot tenir dos sentits: anar vers lo enterament nou i sense estrenar, i fer-ho per la força. En els dos casos l'eficàcia perilla.

Si no s'ha assajat lo nou, la no-propietat, hi ha el perill de què hi hagin pèrdues grans. Per això el PS francès només vol nacionalitzar les més grans empreses ...

En segon lloc, si es vol prendre la propietat privada als capitalistes, aquests es resistiran i no sols amb les armes: faran emigrar els seus capitals, i ells els seguiran; el país quedarà sense capitals i sense tècnics (ho són els seus fills, i si marxen ...); la pèrdua serà gran encara que no hi hagués hagut la pèrdua d'una guerra civil. Vg. Cuba (on s'afegeix el cercle econòmic US). Potser també per això el PS francès vol anar a poc a poc.

Un canvi, per raons d'eficàcia, demana un tanteig prudent, i una marxa lenta. Però per aquest motiu no es tindria que renunciar a anar marxant (per bé que es fes a un ritme prudent).

Llibertat per a l'eficàcia, ¿constant humana?

Retornem a lo tractat als dos primers paràgrafs d'aquest apartat. Segurament el capitalisme és més eficaç que el socialisme, al menys a certs nivells de desenvolupament (potser a Xina és més eficaç el socialisme, o al menys de fet ho ha estat). Però el nostre anàlisi intentava trobar per què era més eficaç, i assenyalava com l'activitat demana agilitat de moviments i motivació a cada racó, i això ara en concret cara a assignar recursos i a innovar.

També dèiem que no discutim si l'eficàcia havia estat necessària o si ho continuava essent; no ho discutim perquè lo important és que l'eficàcia per si mateixa és un esperó per a l'home. Ara ho concretarem.

Si volem millorar el sistema econòmic és sobre tot per a donar sanitat mental a l'home d'avui, és a dir, per a què visqui amb sentit. Sembla que hi ha dos instints base a l'home: la conservació seva i la de l'espècie. Al muntatge que s'ha fet sobre aquests dos instints ha d'assaborir l'Absolut.

En Marià diu que la vivència pregona "conservació individual" s'ha fet abstracte degut a la mediació de la màquina, i per tant a l'home li queda només la vivència "conservació de l'espècie" per a viure d'una manera humana intensa. Jo crec que també la conservació de l'espècie s'ha fet inconcreta: el grup humà com a tal es fa distant i mediatitzat.

De totes maneres avui sembla que hi ha malestar mental (¿més que abans? Segons la Gallup a US són "tan feliços" ...). Si ens preocupa el socialisme és perquè ens sembla que ens hem fet individualistes i hem perdut la solidaritat.

No nego que potser hem perdut la vivència de solidaritat i que cal recuperar-la; i si per a això cal reformar la societat i la propietat, fem-ho. Ja en parlarem.

Però em sembla que la "conservació individual" és un instint tan vigent com l'anterior; més encara, és un instint estructuralment situat respecte a l'anterior; i per tant, és impossible una solidaritat sense atenció a la conservació individual: al cap i a la fi si té un valor que una persona s'entregui a l'altre, és perquè entrega lo que posseeix (és a dir, es presuposa un posseir-se, una atenció a lo que s'és).

Ara bé, la "conservació individual" es manifesta precisament en la llibertat per a ésser eficaç; i per tant, seria nociu "humanament" eliminar aquesta llibertat.

¿Què cerca l'home que lliurement és eficaç? De fet viu tres coses. En primer lloc viu el goig de ser creador, d'arriscar-se i guanyar. En aquest sentit transcribeixo dues cites. La primera és de Keynes, i la segona de J.Vicens Vives a la Història Econòmica de España parlant de la neixent burgesia catalana del segle XII i XIII (quan va nèixer la burgesia europea, començant al Mediterrani).

"Si la naturalesa humana no sentís la temptació de provar fortuna, la satisfacció (sense parlar del benefici) de construir una fàbrica, un ferrocarril, una mina o una granja agrícola, no seria pas molta la inversió deguda senzillament al càlcul fred" (Keynes)

Ahora bien, este patriciado oligárquico: ¿qué es lo que pretende?, ¿qué quiere hacer con la ciudad?, ¿qué hace con ella? En primer lugar, nace con una afirmación patente, sin la cual la burguesía no habría triunfado en la vida, porque la burguesía ha sido combatida diciendo que era egoísta y pasiva, y con el egoísmo y pasividad no puede triunfar una clase social que, en definitiva, ha impuesto su carácter a Europa durante ocho siglos. La burguesía triunfó porque supo hacer desde el primer momento del negocio un estímulo, o sea que en la confección de un producto, en la venta del mismo y en la serie de transacciones comerciales, e incluso en el regateo, veía un arte elaborado, una manera de vivir la vida; muchas veces como aventura, muchas veces como placer, muchas otras simplemente como especulación. Pero lo hacía no contando con el egoísmo que derivaba del lucro, sino sintetizando en esa ocupación una de las muchas urgencias vitales.

Aparte de esta creación, el negocio como estilo de vida, los burgueses aportaron a la dinámica social y económica dos características esenciales. La primera, un *criterio realista*: los burgueses fueron, son y serán los hombres menos aficionados a los mitos, o sea a las grandes palabras, a las grandes entelequias, que los caballeros, los nobles y, también, los obreros cultivan con suma facilidad, porque los burgueses son la gente menos sentimental del mundo, y, por lo tanto, quieren cosas concretas y realizables. Esa realidad se traduce en cierto conservadurismo social, no exento de disidencias en el sentido político, y después en un afán de innovación económica. Es por esta causa que en la burguesía se dio el primer impulso hacia un *continuo progreso técnico*.

Finalmente, lo que trajo también la burguesía, incluso en el terreno económico, y no digamos en el social y político, fue la *tolerancia*; porque si ellos eran los representantes oligárquicos de la universidad, del común, no olvidaron, sin embargo, que ese común debía ser para todos. Ellos, después de los griegos, fueron los primeros en comprender que las cosas de la vida tenían que resolverse en forma de convivencia, y de la misma manera que en sus negocios un burgués daba su palabra a otro burgués y según este pacto obraban toda la vida, quisieron que en las relaciones públicas rigiera con ellos un pacto que les obligaba mutuamente, y que de este pacto dependía, para ellos y para quien los mandaba, una cosa que se llamaba el "bien común".

En segon lloc, sembla que l'home eficaç obté benestar material, el confort que dona el diner i la producció (ja ho veurem més endavant al parlar de la distribució dels ingressos: avui s'obté força luxe)

En tercer lloc, es vol poder, i no polític precisament sinó econòmic; és a dir, tenir una plataforma d'acció cara al futur, tenir més eines i assegurar la llibertat d'acció, tenir amics i coneguts que apoiin, etc. El poder sembla que no és més que estar assegurat respecte a la teva llibertat i possibilitat d'acció en el futur; això demana riquesa (o sigui mitjans de producció) i status social (reconeixement per part dels altres: un cercle social que t'accepta; el cercle social que fa el tipus d'activitat a què et vols dedicar, que et reconeix com dels seus ... i per tant ja podràs fer aquella activitat -doncs tota activitat és social i si no fossis acceptat no la podries fer-).

Per tant, joia d'actuar (1), assegurada per en endavant (3), i amb un cert confort de vida (2).

Per a què es pugui exercir això cal que s'obrin possibilitats. Per exemple, quan la humanitat amb prou feines subsisteix, no es pot somniar en acumular poder econòmic.

Tant bon punt com es va poder acumular potencialitat econòmica, es va desitjar, és a dir, l'instint de conservació individual s'hi exercità. Lo qual fa pensar que aquest instint sempre està present i no es pot somniar en eliminar-lo convertint la nació en un monestir (a no ser mitjançant un fanatisme momentani ... acompanyat d'una elevació del nivell de vida que ajudi al fanatisme: vg. Xina).

Es curiós que el neixement de l'agricultura comporta un enfortiment de l'autoritat social, ja des dels primers moments. Vg. a Jarmo, abans de baixar als rius baixos de Mesopotàmia, ja el temple ocupa un lloc preeminent, en contrast amb la simplicitat del xaman primitiu. Els agricultors necessiten l'obediència més que els pastors (vg. actuals Baix Aragó i Alt Aragó en contrats), ja que el sedentarisme i l'ocupació de camps comporta llios entre famílies (llios que no hi eren respecte a l'arc i les sagetes -tan personals i enterrades amb el qui les va fer- o amb el bosc immens on es caça; quan els recursos són escassos -la terra agrícola- comencen els problemes i la necessitat de jutges); aquests llios volen dir que al menys hi havia un cert egoïsme (al menys a nivell familiar), una certa ambició de voler tenir més. *(i la primera essència pública-privat, i subseqüent mirallau. de lo públic enfront d lo privat?)*

Aquests conflictes es fan més forts al davallar als rius baixos on no totes les terres estan igualment aprop de l'aigua que les ha de regar: uns tenen una posició envejable i els altres no, i els conflictes són tan forts que l'autoritat s'ha d'enrobustir.

Quan els veïns ataquen, i cal el cap de guerra per a defensar ... aquest se n'aprofita i arriba a ser dictador: amb l'excedent que pot extreure de la pagesia té una cort de metallistes. Les famílies aspiren a tenir alts càrrecs a la cort. L'organització es fa estamental i no és ja parental.

Potser una possibilitat més de riquesa fou el comerç (al menys a Amèrica, on les regions contigües tenien climes tan diversos que resultaven complementàries econòmicament): els "mercats" ciutadans enriqueixen als comerciants i als governants. que els protegien.

Les possibilitats de progrés econòmic han anat essent diverses segons les èpoques, però sempre han temptat als homes per a què les aprofitessin: per a dedicar-se a quelcom apassionant, per a més confort, per a assegurar més poder cara al futur.

Avui les possibilitats que s'obren als homes amb iniciativa són precisament les de ser assignadors de recursos i innovadors: ser empresaris.

Matar la possibilitat d'enginyar-se és matar la vivesa individual, que és un instint necessari per a la sanitat mental humana

.

L'estudi fet des del començament d'aquests planes, doncs, identificava on es trobaven avui les possibilitats per a la "conservació individual" que vol "crear": tant assignació de recursos com innovació són realment creadores de bens (i no sols per al qui ho fa sinó per a tots).

.

Això va molt lligat al problema de la dictadura mental. Wittfogel diu (segons crec) que no hi pot haver llibertat mental si no hi ha propietat. Sense ser tan tallant, jo diria que no hi pot haver llibertat individual sense un marge i possibilitat d'acció que l'estat et respecti.

INTERMEZZO

On estem

- .llib. d'iniciativa (¿+ prop.privada?) dona
 - EFICIENCIA (per a assignar bé els recursos ...¿i llibertat?)
 - (per a innovar cara al futur)
 - .prop.privada provoca
 - MALA DISTRIBUCIO (del capital (monopolis ...)) ...¿i indivme.?
 - (dels ingressos)
- estem just a la meitat d'aquest esquema.

La música de fons més enllà de l'economia

- (1) la xocant diferència entre el món del "cal" i el món "ecosistèmic"
 - .si les tacanyes forces de la natura no les tenim personificades ni hi ha un "gran Arquitecte al seu origen no podem pensar-ho en termes de "buenos i malos" només ens queda treballar per a la millora
 - .els anarcos o els infants "volen la lluna": vg. fer una escola en perfecta autogestió, etc. i atribueixen a malícia humana el que el "cal" no hi sigui a l'"ecosistema"
 - els qui estem "millor informats tècnicament" no podem pensar en termes de "buenos y malos" només ens queda treballar per a la millora ... que sols serà un trocet
 - .en les matèries complexes no podem estar "ben informats tècnicament" ... i podem "somniair truites" = "volar la lluna" atribuint a malícia humana el que el "cal" no hi sigui a l'"Ecosistema" però ... ¿i si estiguéssim "millor informats tècnicament"?
 - ens cal "somniair" per a ésser persones (per a què no se'ns mori la sensibilitat valoral interior) però la informació tècnica només ens permet ser "reformistes" ¿on sustentar el "somni"? (i que alhora l'alimenti!)
- (2) resulta apassionant trobar una tasca en la que estigui en joc "tota" la societat; i més encara tenir com a tasca engendrar en els homes aquesta preocupació pel "tot" social

Abans ens resignàvem: el "tot" social depenia de lleis de la natura, només lentament identificables i domesticables

Al XVIII-XIX veiérem que el "tot" social també depèn (i en gran part!) de la voluntat humana; la societat es feu "tasca": Rev.Francesa, Socialistes Utòpics, etc.

Marx indicà que potser no hi havia tants "buenos y malos", sinó arrels materials de les estructures ... que es podien canviar; l'origen de tots els mals el posà en "una" sola estructura, que jugà el paper del "malo"; arreglada aquesta estructura venia "la" felicitat

Vertical handwritten notes on the left margin:
... la tasca per a la lluna ...
... la tasca per a la lluna ...
... la tasca per a la lluna ...

Vertical handwritten notes on the right margin:
... la tasca per a la lluna ...
... la tasca per a la lluna ...
... la tasca per a la lluna ...

-potser sí que hi ha alguna estructura que resulti fonamental per a millorar la humanitat; però ni serà una millora definitiva, ... ni resulta clar veure quina estructura és aquesta tan radical.

La música de fons i l'economia vista fins ara

Hem procurat "informar-nos tècnicament" ... i potser un sistema sense propietat privada "no funcioni" (= no sigui eficaç); al menys no és segur que funcioni.

Hem vist què requereix l'economia per a funcionar: assignació de recursos i innovació (i l'humanisme requereix llibertat de pensament: la creativitat que es veu als marxistes de Paris i que no hi és als de Moscú ...)

Encara ens queda un aspecte de l'economia, essencial per al funcionament: el mercat de capitals. El veurem al tractar dels monopolis

Lo que ens queda per a veure, quantificarà els mals (ens assegurarà de si realment hi són, i en quina quantia): monopolis i distribució d'Ingressos.

Però a més a més, en lo que ens queda, tractarem de veure si realment hi ha un "malo" (vg. els monopolis, el marioneta dels quals sigui el govern).

Nota: pel que fa al goig individual de "fer i créixer" (i que sembla que resulta poc realista oblidar en una societat del futur), no dic que sigui axiologia segona; però així com no hi ha axiologia segona sense comunicació humana on es realitzi la hierofania; de la mateixa manera no hi ha comunicació humana sense el goig individual: dones lo que ets, i fas teus els desitjos de l'altre (que són el seu goig individual de créixer, etc.)

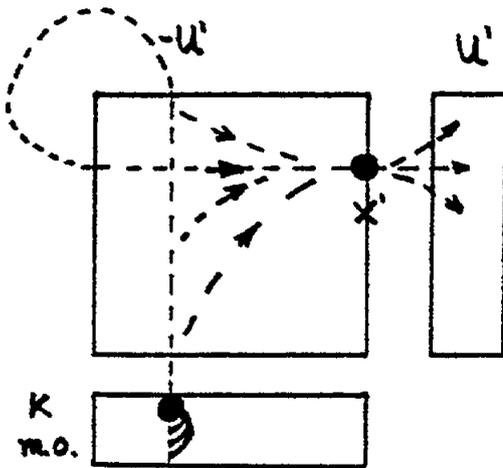
el pol. cap que no té ambiciós
 ... i els q' l'idea fraudera del partit, amb quin entel. pensar. u a
 (unsels objectius immediats)

no q' no "l'estructura"
 ... q' "potser no"
 cap no tot el que interior... cap (1)

ANEX II

EL PROBLEMA DEL MERCADO

ELEMENTOS QUE SE BARAJAN



= efic. de la libertad de iniciativa:

- .en la asignación de recursos
- .en la innovación que crea futuro

= desigual distribución si propiedad privada:

- .ingresos
- .poder económico (K = concentración)

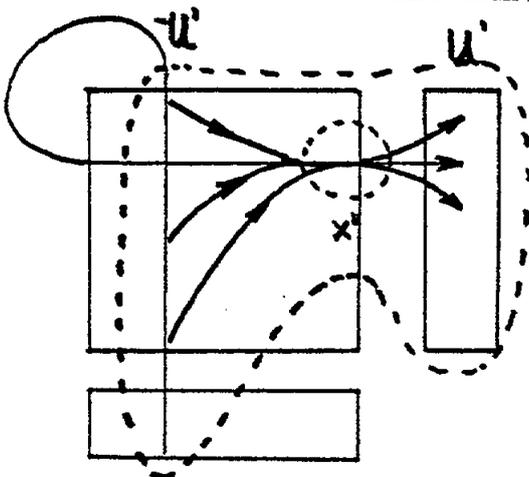
PLANTEO CORRECTO DEL PROBLEMA

Ante la "desigual distribución", debemos buscar soluciones, so pena de perder nuestra sensibilidad por la solidaridad social (con lo cual, dejaríamos de ser hombres)

Pero, al buscar el sistema de recambio, le hemos de pedir que subsuma la eficacia de la libre iniciativa (y ...) (hallar un recambio con esas condiciones será arduo y largo)

EFICACIA DE LA LIBRE INICIATIVA (Y... SU LIBERTAD DE PENSAMIENTO)

Eficacia en la asignación de recursos



dos ámbitos que la empresa organiza:

- .interior de la empresa: a fin de obtener la máxima productividad (x') = con el mínimo de recursos obtener el máximo producto
- .exterior de la empresa: detectar las necesidades (U') más urgentes, y asignarles los recursos ($-U'$) menos costosos (esto es lo que ocurre según lo muestra el gráfico en que se enfrentan oferta y demanda y se llega a la producción "de equilibrio")

- (1) Esta organización ha de ser adecuada a las características de cada lugar. Vg. la organización del interior ha de acomodarse a las características de cada factoría, cada taller, cada lugar de trabajo; la organización del ámbito exterior ha de tener en cuenta en cada población y en cada segmento del mercado, los gustos o necesidades, y el abanico de suministros posibles allí. Organizar significa ensamblar aquello con que se cuenta allí y entonces.

Proposición número uno: hoy las características de cada lugar son peculiares y diferentes de las de los otros lugares.

Vg. respecto al ámbito exterior:

- .al estar ya satisfechas las necesidades biológicas (uniformes) las necesidades a satisfacer son muy variadas
- .si la clientela no son los hogares sino otras empresas, la enorme red interindustrial que ya se ha creado da lugar a variedad de demandas
- .los suministros son muy variados, puesto que proceden de una red interindustrial muy compleja ya (e incluso los estilos de trabajo -el factor "mano de obra"- también son muy variados y producto de especializaciones notables)

(ver las págs. 157-159, 164-165)

Proposición número dos: la organización decidida "centralizadamente" no puede acomodarse a las peculiaridades de cada lugar, puesto que el centro decisor no tiene capacidad suficiente como para asimilar toda la información referente a las peculiaridades de cada lugar (incluso un sistema ahorrador de flujos informativos -la burocracia- no elimina el problema en situaciones de novedad constante) (ver págs. 166-168)

Conclusión: la organización de cada lugar se ha de decidir "in situ" (por lo menos en las materias de mediana y menor cuantía; quizás desde el centro de pueden decidir -y se deben decidir- las grandes líneas maestras, que además tienen una problemática semejante en todos los lugares)

Esta descentralización es la que espontáneamente logra el "mercado"

Eficacia en la innovación (que es la que crea futuro)

datos: el ciclo de vida del producto

un ciclo más amplio: R-D - innovación - difusión

en esos datos, hay elementos que sugieren que los hombres han de ser libres para obtener medios y arriesgarlos (sin engorrosos trámites):

- .innovar es jugarse capital a una idea ... con sólo el 20% de probabilidades de éxito! Sólo el que "ha visto" las posibilidades de esa idea se atreve ... y es difícil plasmar en un breve informe ese panorama
- entrevisto: -por esto, si el producto no requiere gran capital (y por tanto sólo puede ser producido por una gran empresa), suele nacer en una pequeña empresa (la grande no sabe captar esas posibilidades: los "informes" fallan)
- por esto mismo, el producto suele llegar a producirlo el que lo descubrió ("spin-off" o pequeña empresa basada en un avance científico)
- por esto mismo, las ideas consistentes en haber descubier

- to una técnica y luego haberle encontrado una aplicación práctica, suele "desarrollarlas" y traducirlas en producción el técnico mismo que lo descubrió (incluso si es empleado: la empresa se lo encarga a él que es el único que "cree" en aquellas posibilidades)
- .el ciclo de vida "técnico" muestra que sólo avanzan las ideas que son promocionadas por hombres "despiertos", puesto que:
 - al comienzo se han de buscar empresas exteriores que fabriquen parte de las piezas
 - el 90% de las mejoras provienen una vez lanzado ya el producto
 - para mejorar así el producto se ha de estar atento a qué parámetros serán los adecuados para juzgar el producto (no suelen coincidir con los que creyó el inventor), y se ha de encontrar luego un "prototipo" que los equilibre y a partir del cual se reduzcan las variantes a unas pocas
 - para mejorar así el proceso se ha de estar dispuesto a cambiar rápidamente de máquinas en la etapa intermedia de rápida mejora de proceso, se ha de estar espoleado por el mercado para rebajar costes y para lograr fiabilidad, y se ha de lograr llegar a la producción en cadena
 - .el ciclo de vida, desde el punto de vista del "marketing", muestra que se ha de estar atento a motivar al comerciante al por menor, tanto en los inicios como en la etapa final.
 - .las correlaciones empíricas encontradas, indican que hay más innovación donde es mayor la R-D realizada o financiada por la industria, y que en cambio no existe correlación con la R-D financiada o realizada por el estado (poco contacto con las necesidades reales!); de forma que antes se creía que el beneficio civil de la investigación militar-espacial-nuclear correspondía al que se hubiera obtenido dedicando un 30% de ese gasto a investigación civil, y hoy se cree que corresponde al obtenido por una investigación civil de una cuantía menor: 10%
 - .la "idea" surge cuando se ponen en contacto el mundo de los conocimientos técnicos y el mundo de las necesidades: cuantos más hombres atentos a uno y otro mundo haya, más ideas surgirán; se necesitan, en general, hombres abiertos a todo: "gatekeepers"; quizás la burocracia, con sus pocas facilidades para llevar a cabo nuevas ideas, no aliente la existencia de este tipo de hombres: ¿para qué estar atento si tampoco se podrá realizar lo que se entrevea?
 - .el "monitoring" da a entender cómo la competencia espolea a las empresas a estar atentas a las innovaciones que surgen, y por tanto provoca (la competencia) la difusión rápida de esas innovaciones.

importancia de esa innovación:

- .producto: cambios insospechados de estilos de vida (70% insospechado!) = confort, liberación de la mujer, movilidad geográfica
- .proceso: en cien años el nivel de vida se ha multiplicado por 5 (Europa) o por 10 (US), mientras que la jornada laboral se ha reducido a la mitad, y el tiempo de labores domésticas también; en los 15 últimos años el nivel de vida de la OCDE se ha duplicado, debiéndose 3/4 de ese aumento a que las máquinas que se sustitúan eran ya "innovadas" (el 1/4 restante se debe a la inmigración ciudadana de campesinos: esa fuente de crecimiento está a punto de agotarse -pobl.agrícola: 21% en 1962, 13% en 1972 ...-, por lo que sólo podremos apoyarnos en la innovación de proceso para elevar nuestro nivel de vida)

Asignación de recursos: ritornello

Si la innovación es el alma de nuestro crecimiento, la organización no sólo debe adaptarse a cada lugar, sino al torrente de novedades de cada momento; un argumento más para que sea decidida de manera ágil: descentralizadamente (por lo menos en las cuestiones de mediana y menor cuantía ... que pueden convertirse en pocos años en los puntos de mayor cuantía -vg. Polaroid, Rank Xerox, Texas Instruments, etc.-)

Datos sobre la rapidez del cambio: ver págs. 160-163

Causas de esa aceleración en el cambio: .aumento exponencial de los creadores de conocimientos (población) y de su capacitación para crear conocimientos (años de escolarización) .rapidez de la difusión de los nuevos conocimientos y de su aplicación práctica

Verificaciones empíricas (ver págs. 138-159, 169-170)

obstáculo occidental: proteccionismo y neoproteccionismo

- .poco aumento de productividad en los sectores "resguardados"
- .efecto beneficioso del "Mercado Común" (a pesar de la cuantía pequeña que indican ciertos cálculos: el beneficio no se puede comparar con el PNB puesto que sólo se obtiene en a lo más la mitad de la economía, y además la economía no era totalmente ajena hasta ese momento al impacto de la competencia exterior -por tanto parte del beneficio existía ya y no se puede medir por el aumento a partir de ese momento; en cambio: en los cuatro primeros años de CEE, la I aumenta un 50% más que el PNB ...)
- .el caso español: coincidencia entre poca productividad y proteccmo. las causas del "milagro español" de los 60s.

obstáculo socialista: la planificación central

- .malestar en la misma Rusia por la lentificación del crecimiento (atención a un posible remedio: págs. 169-170)

Libertad de iniciativa y libertad de pensamiento: ¿correlación?

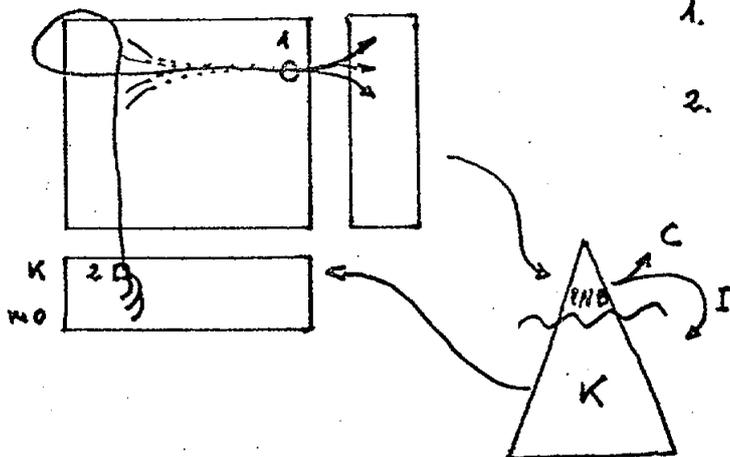
Confirmación: la falta de prisa en el socialismo y comunismo occidental por aplicar una estatalización de todas las empresas (por temor a la ineficiencia y a la dictadura)

Dudas: el despilfarro en publicidad ¿no mal-assigna los recursos?
 el exceso de lujo (v.infra: mala distribución) ¿id?
 en la innovación, la planificación ¿no ahorraría duplicidad de costosos ensayos y errores?

Conclusión: el estilo del razonamiento seguido no encaja con una lucha utópica cristalizada en "formulaciones": ni las formulaciones de derechas ni las de izquierdas resultan seguras a los ojos de la ciencia. La ciencia, al que quiere mejorar la sociedad, le dirá que la formulación del futuro se ha de ir encontrando por tanteos laboriosos, que no es seguro que ese futuro mejor sea viable aunque deba ser buscado, y que la felicidad, por tanto, no debe ponerse en "llegar a Itaca" sino en "no cesar de marchar hacia Itaca".

LA DESIGUAL DISTRIBUCIO DEL PODER ECONOMIC (I): MONOPOLIS SECTORIALS

Situació del tema dins del conjunt



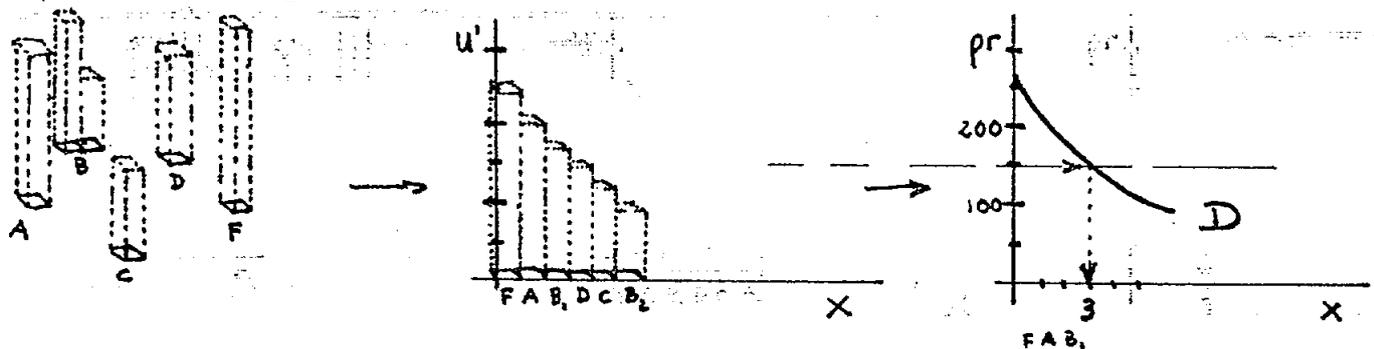
1. EFICACIA: .assignació de recursos
.innovació
2. DESIG. DISTRIB.: .de poder econ. (K)
.d'ingressos (PNB)

dos temes més: industrial democracy
TM

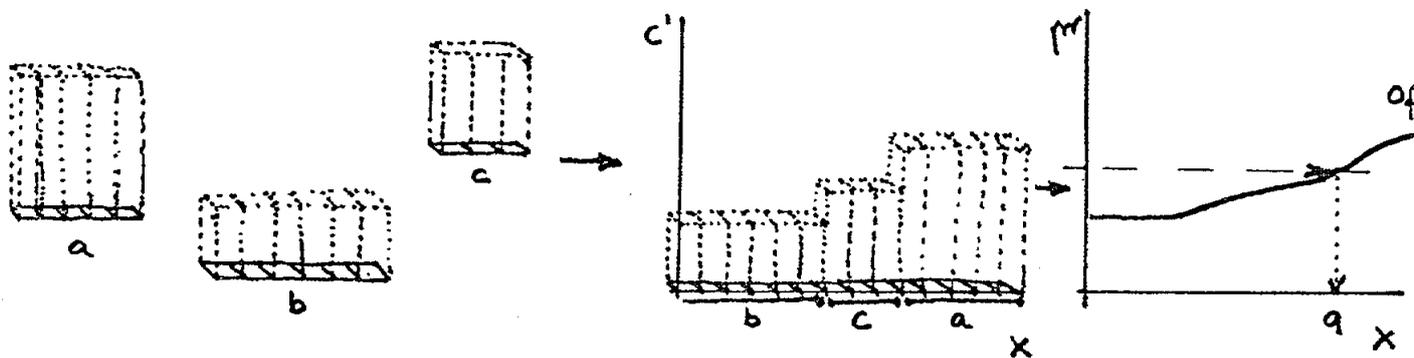
El fenomen del monopoli sectorial

Conceptes per a l'anàlisi

.U' (utilitat marginal; vs. utilitat total) i curva de Demanda



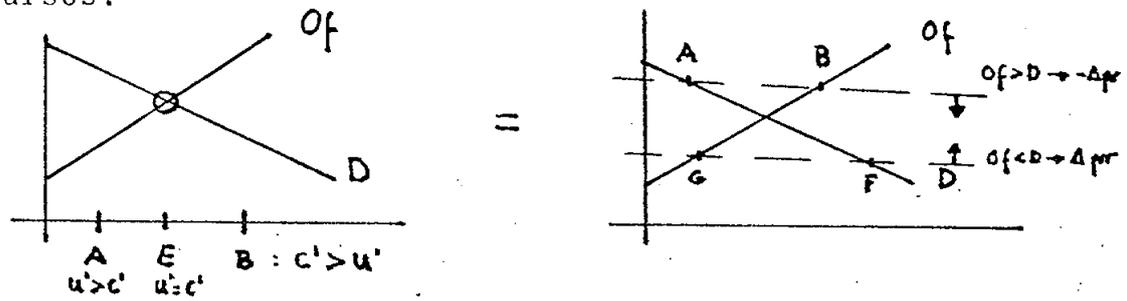
.C' (cost marginal) i curva d'Oferta



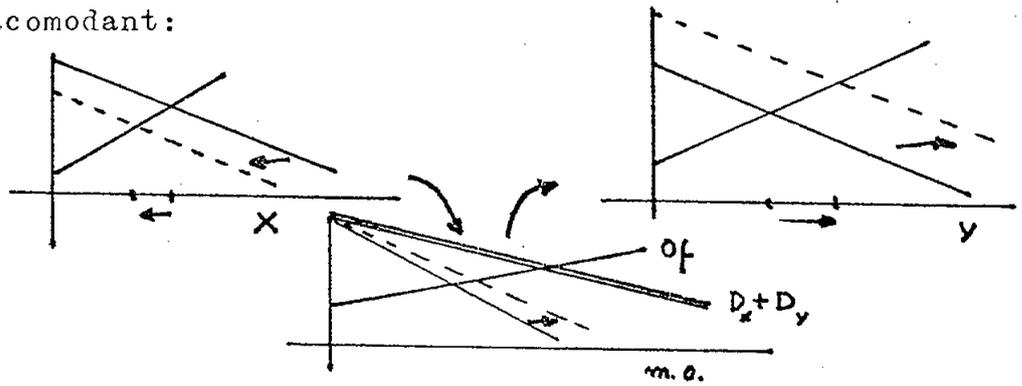
Utilització d'aquests conceptes per a definir més acuradament l'eficiència

.assignació de recursos:

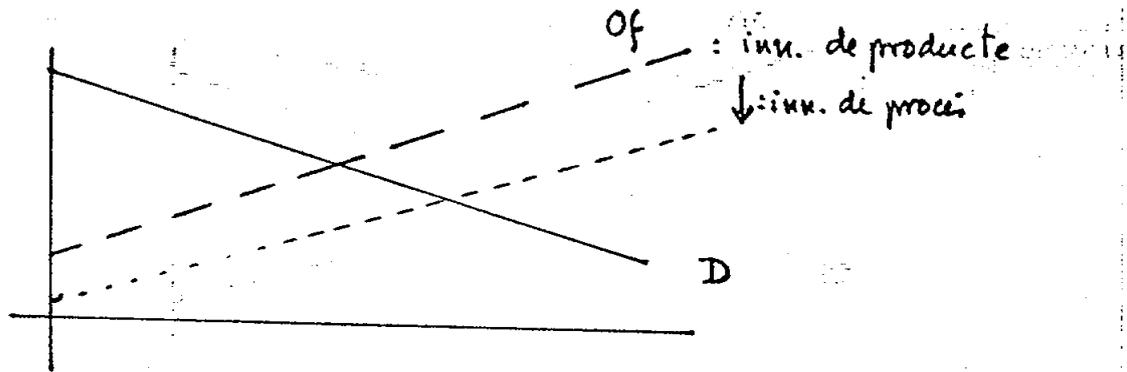
l'ideal:



anar-s'hi acomodant:

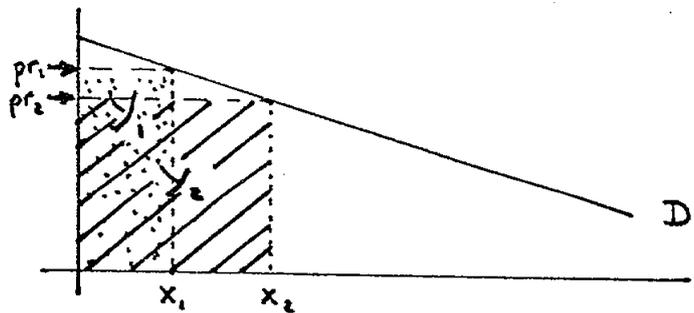


.la innovació (de producte i de procés):

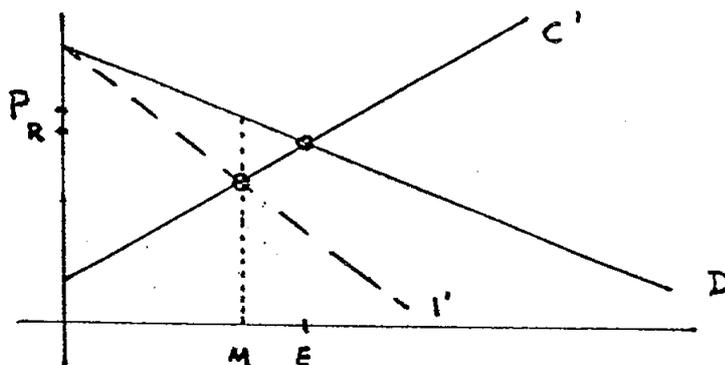


Com pot actuar el monopolista

.escollir els ingressos totals



.igualar els ingressos marginals als costos marginals



Possibles conseqüències (v.infra):

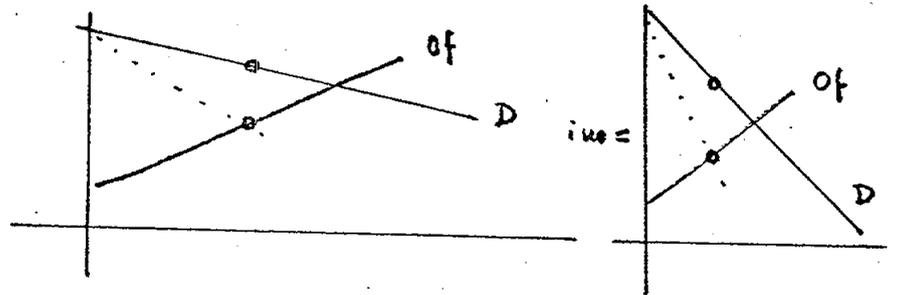
.beneficis extrems (per tant, acum.K i desig.Y) ¿inefic. (assig.rec. ? innovació)

Quantia del fenomen monopolístic a la realitat occidental

Del tipus pur als tipus reals

No sol haver-hi monopoli pur (un sol venedor) sinó:

- .oligopoli (pocs venedors, que al ser pocs es poden posar d'acord per a manipular els preus)
- ."competència monopolística" o monopoli sobre la "clientela" de la teva "marca"



Quantia d'oligopoli

(les "clienteles" hi són on el producte es pot "personalitzar": arreu, fora dels productes agrícoles i algunes matèries químiques de base)

mesura: % de mercat posseït per les 3 o 4 primeres del sector (millor si el sector és resultat de gran desagregació)

a US, els sectors on les 4 primeres dominaven més del 50% del mercat, representaven el 28% de la producció manufacturera del país

els sectors on les 4 primeres dominaven entre el 25 i el 50% del mercat representaven el 41% de la producció manufacturera del país

els sectors on les 4 primeres dominaven menys del 25% del mercat representaven el 31% de la producció manufacturera del país

A Anglaterra el panorama és semblant.

Agafant les 500 empreses més grans d'US, de promig cada una d'elles domina el 21% del mercat on ven, i entre les 4 primeres dominen el 64% del mercat on venen.

Si agafem altres indicadors suplementaris (vg. si a més a més de les 4 primeres n'hi ha moltes més o no, i si totes elles són grans o petites), en conjunt es pot dir que tant a Anglaterra com a US (i segurament a tota l'OCDE)

entre un 25 i un 30 de la prod.industrial es realitza a sectors altament oligopolístics

prop de la meitat de la prod.industrial es realitza a sectors amb un grau no massa fort d'oligopoli

i entre un 25 i un 30% de la prod. industrial es realitza en sectors perfectament competitius

Per tant, una mica més d'un quart = oligopoli típic

una mica més d'un quart = competència perfecta

quasibé una meitat = oligopoli fluix

O sigui, no arreu (no és un càncer extès) però magnitud important (1/4)

encara que arreu hi ha un "aire" oligopolístic (la competència perfecta és una excepció -de certa magnitud, emperò: 1/4-)

Diferències entre sectors: les barreres

Si agafem diversos països de l'OCDE, els sectors més oligopolitzats a un país resulten també ser-ho als altres països; i els menys oligopolitzats a un país també estan poc concentrats als altres països. En general es pot dir que arreu l'ordenació dels sectors de més oligopolitzats a menys dona la següent llista:

tabac	impremta i edicions.
material de transport	varis
maquinària no elèctrica (agr., etc)	vidre i ceràmica
derivats del carbó i del petroli	altres transformats metàlics
química	siderometalúrgia
productes del cautxo (neumàtics, etc.)	ind.alimentícia
maquinària i material elèctric i electrònic	paper
	begudes
	tèxtils
	prods.del cuiro
	vestit i sabates
	prods. de la fusta no mobl.
	mobles i decoració

Aquesta coincidència es deu a dos factors: cada sector es presta d'una manera peculiar (més alta o més baixa) a l'existència de "barreres", i cada sector resulta ser més o menys "antic". De l'antiguetat en parlarem a l'apartat següent; ara parlarem de les barreres. Tant l'antiguetat com les barreres ens faran entendre perquè es formen monopolis, i quina possibilitat hi ha de què aquest fenomen creixi o desaparegui o continuï amb una magnitud semblant a l'actual.

"Barreres" vol dir que quan una empresa es vol dedicar a fabricar un determinat producte, no li resulta fàcil fer-ho, no li resulta fàcil "establir-se en aquell sector", "entrar" en el sector; hi ha "barreres" per als qui volen "entrar" en el sector.

Aquestes barreres poden ser de moltes menes. Hi ha el "secret tècnic", guardat gelosament pels ja establerts, o protegit per les lleis de patents (vg. la xerocòpia durant molts d'anys); semblant a això, hi ha el "know how" o "savoir faire", producte d'anys d'experiència dels ja establerts i difícil de tenir per part dels acabats d'arribar.

Una altra barrera és les "exigències tècniques de dimensió gran": vg. si vols fabricar cotxes no pots posar un talleret petit ...

Una altra barrera és "despeses de comercialització grans" (bé sigui per a anunciar-te, bé per a fer-te teus els llocs de venda, etc.) (vg. a Anglaterra a 1966 entre Procter and Gamble i Unilever havien gastat en publicitat 17 milions de lliures esterlines, amb unes vendes de 62 milions ...); amb el neixement de la TV han augmentat les despeses de comercialització dels productes de consum "diferenciables", i conseqüentment ha augmentat el grau d'oligopolització a aquest sector.

Respecte a aquestes barreres els sectors s'hi presten més o menys. Els que no es presten a cap barrera d'aquestes difícilment poden viure en règim oligopolístic: els guanys que l'oligopoli fruitaria atrauria competidors que s'hi establirien i adéu concentració oligopolística!

Evolució de l'oligopoli: el cicle del producte

Els productes acostumen a seguir aquesta trajectòria:

.quan neixen, no es fabriquen amb maquinària "ad hoc" sinó amb la maquinària existent fins el moment

.el producte es va perfeccionant de mica en mica i també es perfecciona la maquinària amb què es fa, ja que lluiten les diferents empreses entre si i els cal rebaixar els preus (o sigui els seus costos de fabricació: recerca de la maquinària més apropiada: la que permeti abaratir al màxim la fabricació)

.el producte ja ha arribat a una certa perfecció, i només es va cercant una maquinària cada cop més apropiada, fins a automatitzar la producció.

En el primer moment no cal massa capital per a establir-se: cal només ser hàbil tècnicament (tenir el secret tècnic); la única barrera és el secret tècnic o el know-how.

En el segon moment hi han fortes despeses de capital ja que el tipus de maquinària va essent perfeccionat i cal canviar-la sovint. Hi ha fortes lluites entre les empreses rivals, fins que moltes s'arruïnen, i les que queden, per a sobreviure i davant de la necessitat de capital, o bé s'agrupen entre elles fusionant-se en forma d'empresa més gran, o bé es venen a una gran empresa amb fort capital.

En el tercer moment cal gran capital per a tenir tota la gran cadena de muntatge ... i la gran cadena de vendes. L'oligopoli que s'ha format en el segon moment resulta difícil de trencar donada aquesta barrera que representa la necessitat de gran capital.

Per tant, l'oligopolització neix en el segon moment, i perdura ... fins que al cap dels desenes van entrant de mica en mica empreses rivals i acaben essent masses empreses en aquell sector (sectors vells).

Com que constantment van neixent productes nous a l'economia, sempre hi ha productes que estan en el primer moment, productes que estan al segon, i productes en el tercer ... o en el tercer i ja envellits. Per tant, mentre en uns productes l'oligopoli va morint de vell, en altres està jove i en altres encara no s'ha format. Lo lògic és que el grau d'oligopoli es mantingui constant globalment, per bé que en uns sectors creix i en d'altres declina.

La gran indústria no va nèixer fins a finals del XIX (revolució química-elèctrica-siderúrgica-petrolífera). En aquest moment es van crear els primers grans monopolis (fins llavors la indústria eren "tallerets", per a dir-ho així): encara a 1955, un terç de les 100 empreses més grans d'US eren les que van nèixer per les fusions de finals del segle XIX.

Al primer terç del XX van nèixer grans productes nous: cotxes, alumini, maquinària elèctrica. Va haver-hi les fusions de rigor i es van crear els oligopolis corresponents.

A la darrera postguerra també han nascut moltes coses noves: plàstics, fàrmacs, electrònica, ordenadors, reactors, etc. També hi ha hagut les fusions que "tocaven" i s'han creat els oligopolis corresponents ... mentre ja declina l'oligopoli de certs sectors "envellits": acer, conserva de carn, vidre, cautxo, petroli, coure ...

En tot aquest nèixer-crèixer-durar-morir, recordem que hi ha sectors que es presten al procés d'oligopolització (i des-oligopolització), i d'altres no: no es presten a "barreres". O sigui, que sempre hi haurà sectors que no s'oligopolitzaran (serviran de suministradors de les grans empreses: fanals per a la SEAT, etc., ... o bé aniran pel seu compte -tèxtils, mobles, etc.-).

Veiem les dades empíriques (referents a US) sobre aquesta evolució.

El % de producte manufacturer produït a sectors on les 4 primeres empreses ocupaven més del 50% del mercat, ha anat oscil.lant així:

1947	24.4 %
1958	30.2
1963	33.1
1970	26.3

Ja es veu doncs que ni creix ni decreix ...

Veiem-ho per grups de productes: mitja de vendes de les 4 primeres empreses (en % del mercat del sector) en els següents grups de productes:

	1966	variació d'aquest % entre 1947 i 1966
bens de producció o d'equip	43.4	- 1.7
bens de consum:		
poc "personalitzables"	25.9	0.9
mig "personalitzables"	40.5	4.5
molt "personalitzables"	60.2	12.

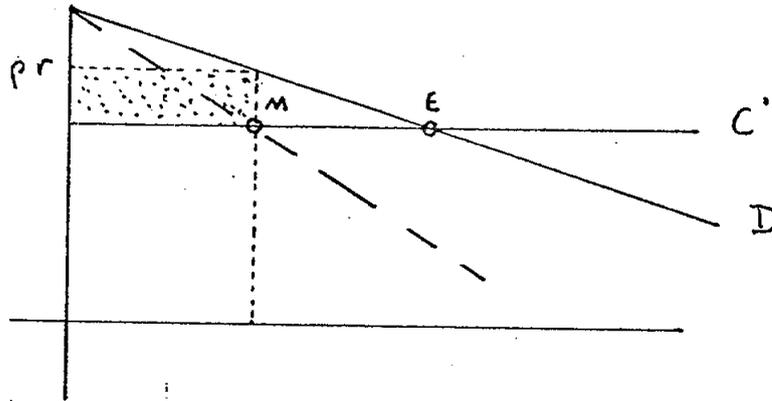
Ja es veu que el neixement de la TV ha permès oligopolitzar-se (necessitat de gran capital per a comercialització) als bens de consum "personalitzables"; en canvi ha baixat l'oligopolització a les indústries de bens d'equip que són les que necessiten més capital per motius tècnics: l'evolució de la tècnica avança vers demanar cada cop plantes menys grandioses (menys amb carbó i més amb electricitat, menys acer i més alumini o plàstics, etc.)

En resum, no augmenta el grau global de monopolis sectorials, ni tampoc disminueix: l'economia es presta a "barreres" en determinats sectors (no tots), i aquestes actuen vers la creació d'oligopoli quan a cada producte dels que s'hi presten "li arriba el seu temps" ... i també al seu temps va declinant el vell oligopoli; entre els qui neixen i els qui moren, el % es manté constant, encara que la "batuta" vagi passant dels productors de bens d'equip als productors de bens de consum altament "personalitzables" (doncs pesa més cara al monopoli el capital per a comercialitzar que no pas el capital per a fer grans plantes: aquesta és la direcció actual, en contraposició al passat).

Conseqüències del monopoli (ii): beneficis extrems

Verificació del fet

La teoria diu que el monopolista obté beneficis igualant els seus C' no a la D sinó als I' (els C' inclouen una quantitat per a donar als qui han deixat diners a l'empresa, un tipus d'interés normal al món dels negocis; per això, sense monopoli no hi ha beneficis, però es pot pagar als accionistes un benefici "normal" -un tipus d'interés "normal"-; quan hi ha monopoli hi ha uns beneficis "extres", assenyalats per l'àrea puntejada)



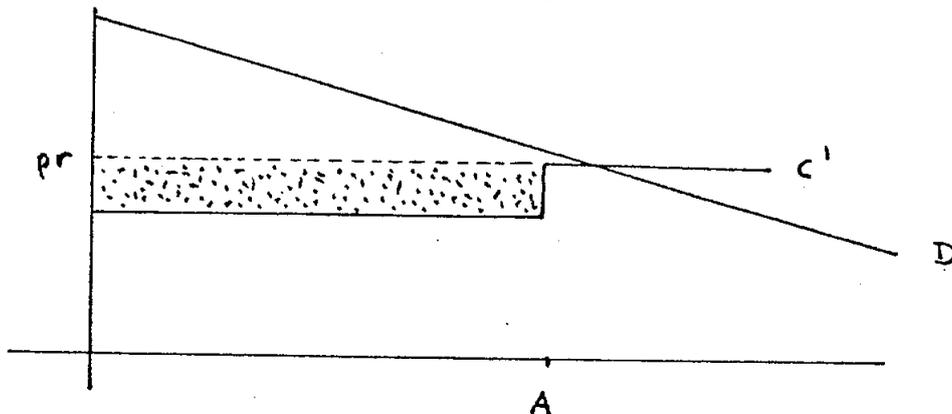
Les verificacions empíriques que s'han fet han constatat coses divergents.

En el món de les grans empreses és cosa clara que a més mercat dominat, més rentabilitat; s'ha trobat que per cada 3 punts més de mercat (de % de mercat dominat), la rentabilitat (sobre el capital invertit) puja un punt.

Però sembla que les petites empreses que estan als sectors monopolitzats no tenen una rentabilitat superior a les petites empreses que estan als sectors no monopolitzats.

Per a explicar això es podria pensar que els superiors guanys de les grans empreses que dominen un gran mercat, es podrien deure al fet de què al produir en grans sèries (gràcies al gran mercat), tenen costos més baixos; per tant, els beneficis superiors no es deurien a preus abusius posats a base de restringir la producció. El Boston Consulting Group ha trobat que cada vegada que una empresa duplica la seva producció, els seus costos unitaris es redueixen un 25% ...

Però d'altres autors opinen que quan una empresa ja és molt gran, un augment de producció no li redueix els costos (i més avui, que un augment de producció no es tradueix en ampliar la planta industrial, sinó en fer-ne una de nova). Potser la superior rentabilitat de les grans empreses del sector s'hauria d'explicar amb aquest gràfic:



(C' , fins a A, correspon a empreses grans, molt mecanitzades; i des d'A correspon a petites empreses, menys mecanitzades; les grans tenen beneficis extrems -àrea puntejada- i les petites no: $C' = D$ i no $= I'$)

(Nota: pel sol fet de ser gran es tenen costos baixos -haver superat un determinat llindar-; en canvi, els fets empírics diuen que entre les mateixes grans -o sigui, entre totes les que han superat ja un de terminat llindar- hi ha diferències: guanyen més les que dominen un % de mercat més gran; ¿no vol dir això que poden influir més sobre els preus?)

En el cas dibuixat al gràfic anterior hi ha unes certes barreres d'entrada: no totes les empreses poden adoptar la mecanització de les grans empreses; si poguessin ho farien, ja que aquesta mecanització comporta els beneficis extrems que hem vist i que resulten temptadors; per tant, deu haver-hi algun impediment ... No s'igualen C' a I' (potser per por a la divisió antitrust del Tribunal Suprem), però s'impedeix que entrin empreses grans ... i potser s'afavoreix l'existència de les petites empreses, que només poden subsistir si es ven a alts preus i així justifiquen que les grans empreses no rebaixin preus (les grans empreses apareixen com filantròpiques al no fer guerra de preus a les petites ...)

En resum, sembla que a les grans empreses, a més % de mercat dominat, més benefici. Si això no és per economies tècniques a la producció, això es deu a "poder" en el mercat: bé a l'obtenir condicions molt favorables dels proveïdors, bé a l'obtenir crèdits en condicions també molt favorables (a les cases grans tothom les tracta millor ja que són els millors clients), bé al poder-se permetre el luxe de que resulti difícil per als competidors arribar al grau de mecanització que ells tenen i llavors al mercat hi ha el preu que permet guanyar-se al vida a aquests petits competidors i que a ells els enriqueix notablement, ... bé en últim extrem al posar preus abusius a base de restringir la producció fins al punt on $C' = I'$.

Quantia d'aquests beneficis a nivell de país

Al parlar de la desigualtat dels ingressos, veurem que els ingressos provinents de la propietat i del capital (lloguers, interessos i dividends) solen representar un 12% dels ingressos de les llars. Aquests ingressos provenen fonamentalment dels beneficis de les empreses; ells sols no representen tots els beneficis de les empreses, ja que la meitat d'aquests beneficis es queden a l'empresa per a autofinançament; però aquests ingressos del capital que van a les llars, si són injustos o font de desigualtats, tenen que ser estudiats en la seva arrel o origen, és a dir en el moment en què l'empresa obté els seus beneficis, una part dels quals anirà a les llars. I en aquest moment en què l'empresa obté els seus beneficis podem tractar d'esbrinar si aquests beneficis tenen un origen monopolístic o normal (els beneficis que produeix la competència perfecta).

Per a esbrinar quin % dels beneficis de les empreses tenen origen monopolístic, agafem les següents xifres, corresponents a 1968. Distingim tres tipus d'empreses (n'hi hauria prou amb dos tipus, però així es donen dades il·lustratives): les 187 grans multinacionals US, la resta d'empreses US que constitueixen les 500 grans US, i la resta d'empreses US (tot això únicament en el ram manufacturer, però que és una bona mostra del país o al menys serveix per a anar sobre segur -pequem per excés de monopoli-). Donem el % del K manufacturer que correspon a cada grup, la taxa de rentabilitat a cada grup (r), la massa de beneficis a cada grup (suposant que el total nacional fos 11.6), la massa de beneficis de cada grup si la seva rentabilitat fos igual a la del tercer grup (on podem suposar que no existeix el monopoli), la massa de beneficis que no queda inclosa en la xifra anterior i que per tant es pot considerar deguda al monopoli, i quin % representa sobre el total de beneficis del país, i finalment quin % de les vendes fa cada grup.

	187 MNC	resta de les 500 grans	resta US	total manuf.
K	45.7	29.03	25.27	100
r	13.3 %	11.1 %	9.1 %	11.6 %
R	6.0781	3.22233	2.29957	11.6
R al 9.1%	4.1587	2.64173	2.29957	9.1
vendes	40	25	35	

beneficis monopolístics = 21.55 % de tots els beneficis (= 20% ó 1/5)

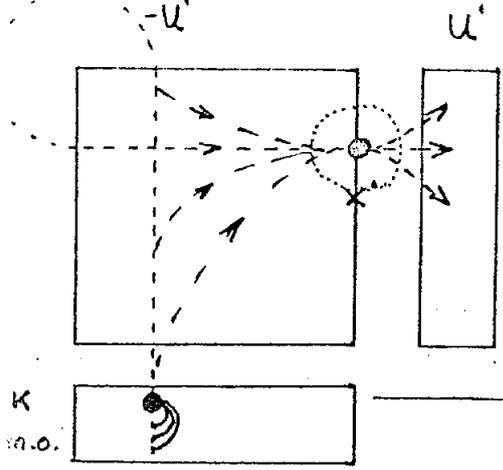
"resta US" = 35% de les vendes = més o menys el sector de competència perfecta, i per tant 9.1% dona el benefici "normal" i sense "extres"; tot lo més, els beneficis monopolístics podrien arribar al 25 o 30% de tots els beneficis.

Per tant, els beneficis monopolístics, encara que representen un troç no despreciable dels beneficis empresarials del país, no són la part més important. Si cal judicar als beneficis en general, no se'ls ha de judicar per aquest troç monopolístic; aquest troç monopolístic juga (s'integra a) el mateix paper que la resta de beneficis del país; per tant, ara serà bo analitzar la lògica dels beneficis en general, per a, de retruc, poguer judicar també els beneficis monopolístics

(Això no treu que els monopolis, amb el seu plus de beneficis, perjudiquin no sols al consumidor -a aquest el perjudiquen tots, si és que es pot parlar així, com ara veurem- sinó sobre tot als rams que no són monopolístics: tenen més facilitats d'autofinançament que aquests; és a dir, uns sectors viuen amb angoixes, i d'altres -els monopolístics- no)

Fenomenes que s'originen als beneficis: ingressos i autofinançament

Ja hem dit que els beneficis representen al menys un 12% dels ingressos de les llars, i per tant poden tenir un cert pes per a desigualar els ingressos de la població si es concentren en molt poques mans. D'això ja en parlarem al tractar de la desigualtat dels ingressos, i de la conveniència d'eliminar el dret del capitalista als ingressos del capital. Ara convé tractar un altre problema: la meitat dels beneficis se'ls queden les empreses per a finançar ulteriors ampliacions. Les empreses que hauran tingut més beneficis (les de sectors monopolístics) estaran en millors condicions per a anar-se ampliant. Cal estudiar aquest problema, i com que per a tractar-lo cal situar-lo dintre del problema general del finançament de l'economia, abans tractarem el problema global del finançament, problema que també ens calia tractar doncs el necessitarem a l'estudiar el monopoli ja no sectorial sinó "global".



1) "Mercat: ¿sí o no?"

- efic. de "lliure empresa": .assign.rec.(var. .innovació
- (2 esferes d'organització)
- desig.distribució de "prop.priv.": .Y .K (conc.)
- (raons no econs.: llib. vs. solidaritat)

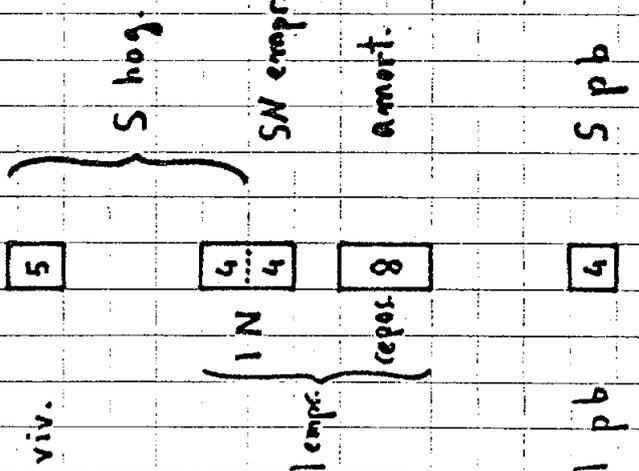
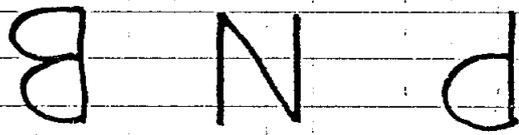
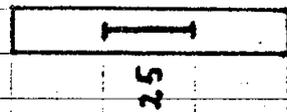
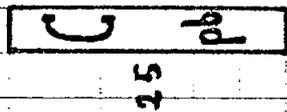
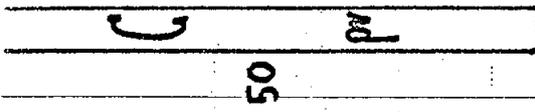
2) "¿Com arreglar el mercat?"

- sensibil.valorat davant dels mals
- però sensibil. tècn.: no liquidar les possibilitats presents ... (econs. i hums.)
- però sense lluita es morirà la sensibil.valorat!
- ¿quin programa concret? (vg. en un partit)
- (ací està lo de la "solidaritat" ...)

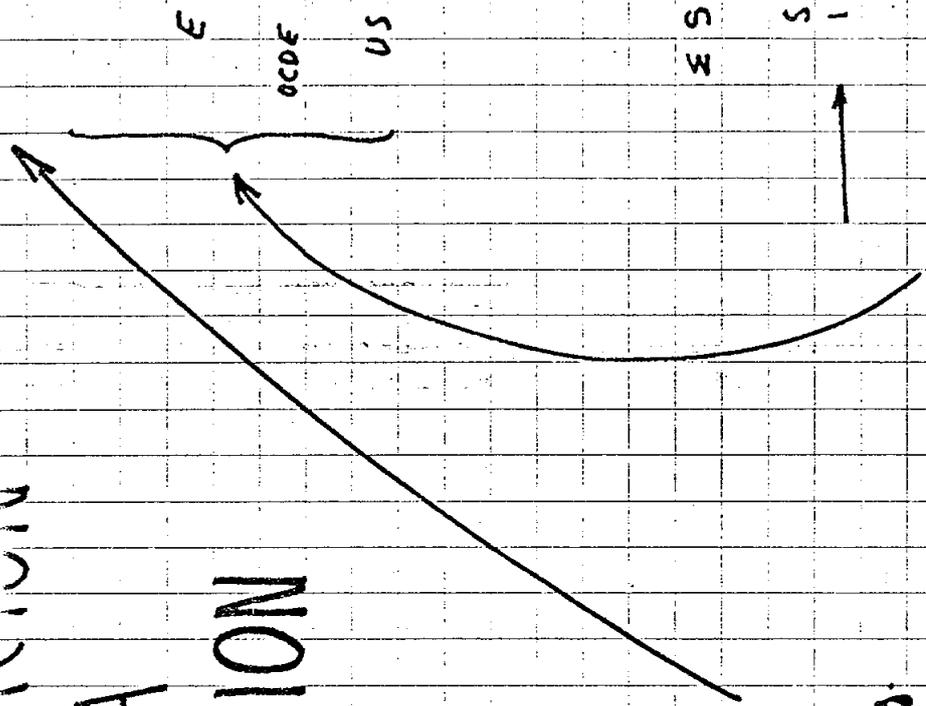
3) "El mercat era només una il.lustració del cas general de les utopies"

- a) altres utopies: autogestió, imperialisme; ecologia, barris, anarcos,...
- b) esquema del problema: .l'home és una "passió" (inútil?) = fa "anàlisis axiològiques" (vg. "Acuirassat Potemkin": bé com pintura de "solidaritat")
 - .però quan ja inflammat, li cal saber el camí eficaç (Marx contra socialistes utòpics ...)
- c) indicis d'utopia: .no importa estar "a les fosques" per mor del Paradís que vindrà: ja falta poc ((i no hi ha tal Paradís: la història no és "teihardiana" i l'experiència tampoc és gaire galdosa; s'ha d'aprendre a treure suc de la realitat "dolorosa"))
 - .el Paradís vindrà inexorablement ((i cap llei econòmica ho demostra ...))
 - .i per tant al menys és viable ((pel que hem dit, econòmicament això al menys no està clar, per tant emocionalment no t'ho juguis tot aquí ...))
 - .hi ha "culpables" dels mals ((quan la culpa és de l'escassetat natural -existent àdhuc en l'organitzar-se social-))
 - .hi ha "culpables" ((hem de ficar-hi cullerada, ja que ens afecta a tots, i no hi entenem prou: veuriem les causes tècniques més que humanes))
 - .tret el culpable tot s'arreglarà (vg. prop.priv., o monopolis) ((no tot depèn d'una sola peça!))
 - .el culpable és "demoníac": és "intencional" ((ja Marx intentava corregir-ho i Poulantzas ho assolí))
 - .el culpable és gairebé "invencible" (=demoníac)
 - .negant els límits viurem lo il.limitat (vg.anarc.)
- d) mals: irrisorietat com a programa tècnic ... = descredít de l'idealisme
 - (i més si s'aprofiten els cursos per a fer sermons: et desqualifiques com a tècnic)
- 4) "¿Com donar aliment a la passió que és l'home sense ser irrisori tècnicament?" (vg. un programa socialista no pot ser només una crida a la honestetat o a la seguretat social; ha de cridar a la preocupació solidària ... però en quin enemic unitari la concreta? ¿a la prop.privada? etc. (¿i com s'ho feren els primitius?))

FINANCIACION DE LA INVERSION



} = etransac. fin.? \rightarrow 15%!!
 (no trans. 10%)



	bc	cajas + inst. espec.	seguros	bolsa
E	8.5	3	0.5	3
OCDE	7	3.5	2	2.5
US	5	5	3.5	2

	US	E	OCDE	J
Σ	17.5	22	24.5	39
S	8	6.5	8	12.9
I	3.5	4	5	7
	4.5	2.5	3	5.5

	S	I	S	S
Σ	7.5	10.5	11.5	18
S	11	17.5	14	24
	-3.5	-7	-2.5	-6

	S	I	S	S
Σ	2	5	5	7.5
S	3	2.5	5	8
	-1	-1.2	0	-0.5

ANEX E

LA PROBLEMATICA DEL FINANÇAMENT

El finançament "real"

V. fulla quadriculada

S'ha de "mimar" per igual: llars, empreses, estat

(però a les llars, el 60% del que passen a "empreses" és autofinançament de l'empresari individual; només un 40% és la "precaució" i "transacció" netes -v.infra-)

El finançament "financer"

V. fulla quadriculada

el 55% de S no és per a una I al mateix any, i va al riu "financer"

motius d'aquest estalvi: .espera
.transacció
.especulació o precaució (empreses o llars)

és a dir, es vol "disponible" ... però que mentrestant es col·loca per a què rendeixi quelcom ... (i es pot col·locar, ja que "realment" finança = són "drets a retirar producte" no utilitzats)

Triple funció dels "intermediaris financers"

V. fulla quadriculada: quantia de cada un

- 1) "conectar" a qui li sobra amb qui necessita
- 2) crear "agregats" de capital (vg. S.A.); v.infra la seva importància
- 3) "transformar" la "disponibilitat" en "immovilitzat" gràcies a la unió (lleï dels grans números; un cas de sinèrgia)

La "transformació"

"disponibilitat" volguda: col.locació = bc 38 % seg. 16.5
cx 16 borsa 16.5
esp. 8.5 Est. 4
a curt : 60 ?

"immovilització" volguda:	balanç	fluxes
actiu a curt	45	40
financers	25	30
stocks	20	10
actiu a llarg	55	60

exigible a curt	33	25
exigible a llarg	20	15
accions	23	10
reserves	24	50

(l'exigible a curt cal que sigui menor que el realitzable a curt: 1/1.5; per tant, dins del finançament extern no arriba a ésser sinó un 50% -al balanç hem de suposar que la meitat de les accions s'han creat a partir de les reserves-

no tot aquest 50% ve dels intermediaris financers: hi ha el crèdit

comercial; si la meitat d'aquest passés pels bancs, llavors el finançament extern a curt que vindria del sistema financer, seria el 35% de tot el que ve del sistema financer)

en resum: del sistema financer menys de la meitat ve a curt, i uns dos terços venen a llarg

el sistema financer ja ho ha rebut així (bc 38%) o potser encara amb més exigències de "disponibilitat" a curt (cx, etc.)
per tant, la situació és una mica tensa

i a més a més, "a curt" significa més curt per al "col.locador" que per al qui ho utilitza

hi ha doncs "transformació" d'un grau a cada lloc
i a més a més ... una mica més

Calen doncs mecanismes que ajudin aquesta "transformació" i la possibilit.

tipus diferents de bcs.: per a què el "col.locador" matitzi els seus desitjos (se'l premia per a incitar-lo a això)

el joc del bc.: el coeficient de caixa + redescpte + càmara

borsa: empreses per a col.locar emissions + especuladors (i crèdits i a termini)

accs ó obligs. ó obligs. convertibles
volum de cotitzats i transaccions

PME: consellers de gestió!
caució mútua

estalvi-massa: societats d'inversió, seg. comprin accs., etc.

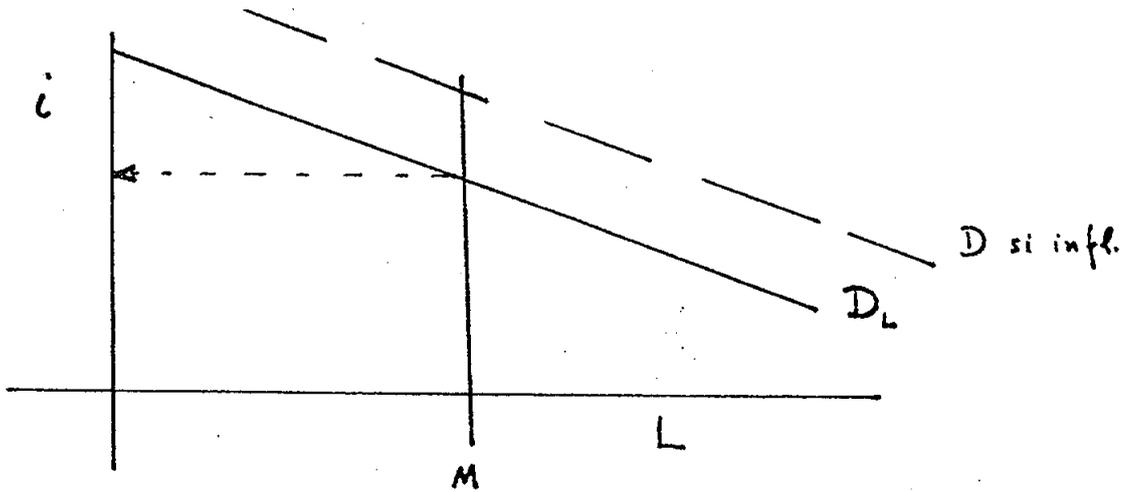
El mercat de la liquidesa

base monetària	742.7 mil milions	(31-12-1974)
en poder de bcs.	295.4	
en mans del públic	447.3) 1 648.4 = massa monetària
dipòsits a la vista	1 201.1)

transaccions al país a 1974 17 000

per tant, "liquidesa" del públic = 10% de la despesa anual

temptació = "col.locar" per a què "rendeixi"
fre = haver-ho de recuperar amb pèrdua



El "tight planning": stocks i màquines; "i" per a això; ... i poca liquidesa!

$$\frac{M}{P \cdot B} = \frac{0.15}{1} \quad \frac{3.5}{1} \quad \text{stocks}$$

EL FINANÇAMENT I LA CONCENTRACIÓ ECONÒMICA

On estem

Recordem el plantejament general:

el "mercat" té inconvenients: .concentració econòmica (desig.K)
 .desigualtat d'ingressos

però en voler-los arreglar no espatllem la seva
 eficiència en .assignar recursos
 .provocar innovació i per tant futur

Ja havíem estudiat aquesta doble eficiència i ara estudiàvem els inconvenients: havíem començat a estudiar la concentració econòmica

A la concentració econòmica calia estudiar dues vessants:

.concentració a nivell de sector:

¿desapareix l'esperó de la competència? = no!
 hi ha beneficis extres (= 20% de tots els beneficis empresarials = 1/3 dels beneficis dels monopolistes) i això afecta l'autofinançament

.concentració a nivell global del país: triomf de l'interés particular sobre l'Estat (o interès col·lectiu) = l'autofinançament hi ajuda

Per tant, a les dues vessants de la concentració juga un paper l'autofinançament, i per això l'estudiem en aquest moment en què estem acabant la primera vessant i anem a passar a la segona.

Al finançament hi ha dos aspectes:

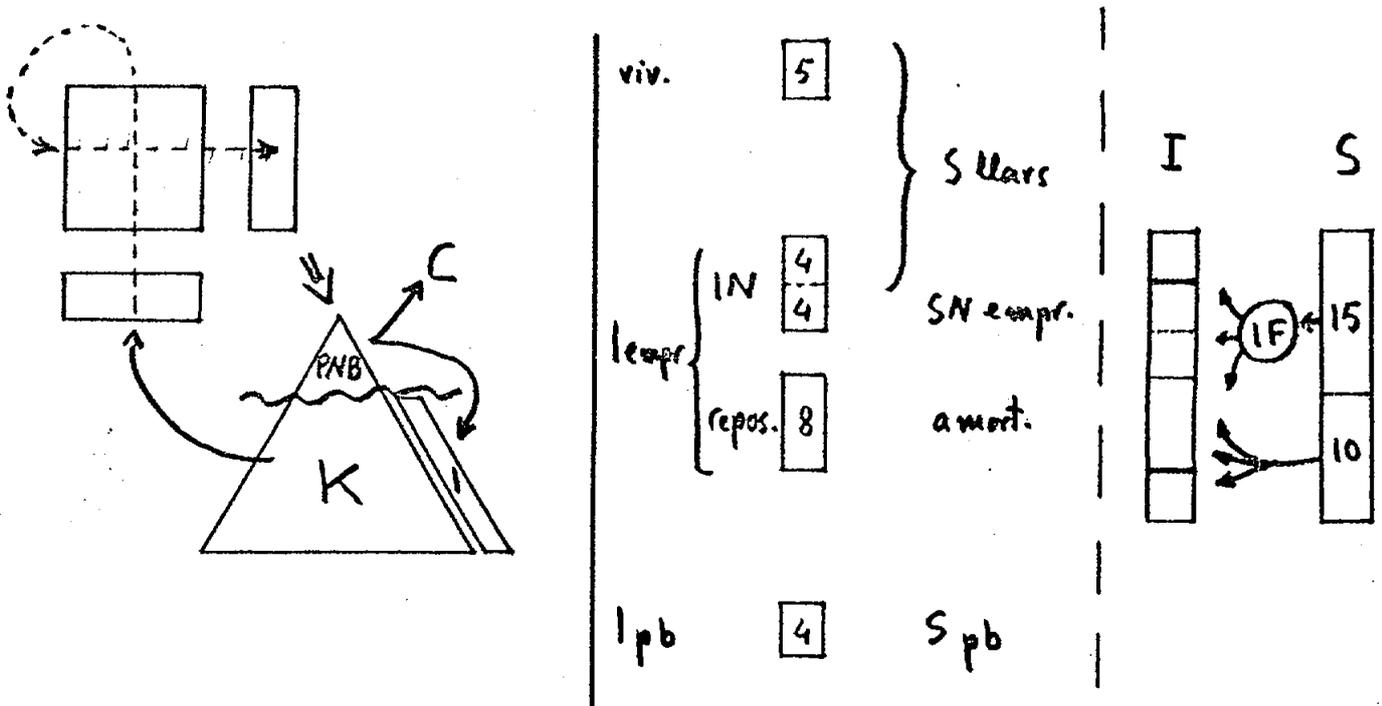
.qui estalvia (i per tant fa possible el creixement del país)
 .quins intermediaris són els canals de distribució de l'estalvi

hi pot haver abús tant en el primer aspecte

("forçant" estalvi a uns, i quedant-se'l els altres)
 com en el segon

(intermediaris que s'aprofiten de la seva situació: vg. bancs)

Recordem dos esquemes: paper de l'estalvi per al futur del país, i estalviadors i intermediació:



Qui estalvia, per a qui estalvia, com estalvia

S pb : en part és voluntari (per als qui votaren el govern)
i en part no (per a la minoria derrotada)

"forçositat" = augment de T dir
augment de SOE
augment de T indir
emissió de Deute Públic (porta a inflació)

S empreses + amortització: és fer estalviar "forçosament" a les llars =
preu - cost = cash flow (amort.+ benef) = dividends + autofinanç.
w llars Y_K llars

però cal! (la injustícia està al títol de propietat)

"forçositat" augmentada per = inflació
no T a empreses i sí T indir.

S llars: la meitat és per a vivenda
de l'altre meitat el 60% és autofinançament de l'empresari indiv.
el 40% és per a precaució i transacció

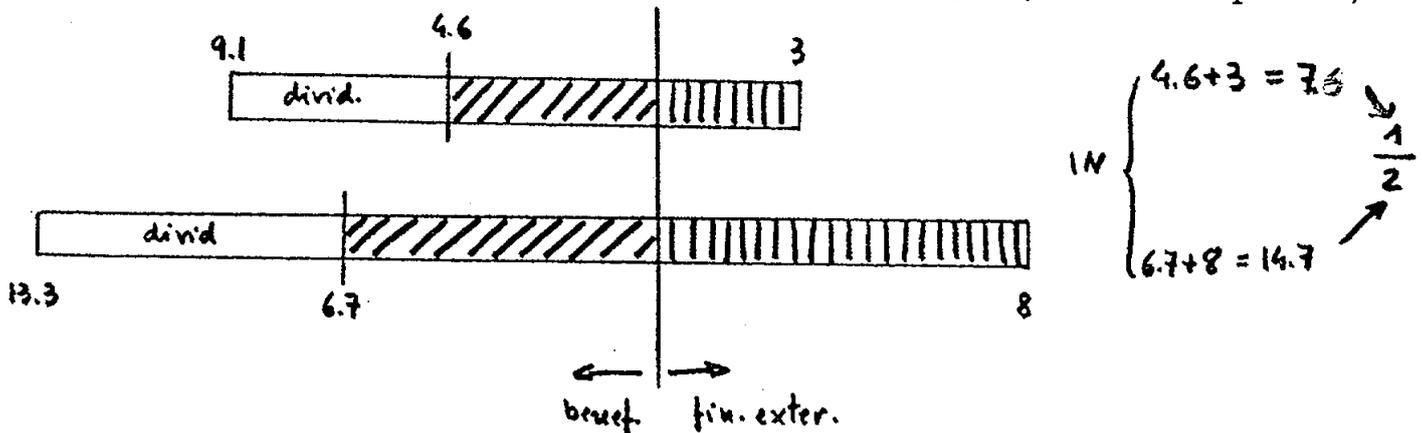
per patriotisme es pot augmentar (vg. si guerra, reconstrucció,..)

Monopoli sectorial i autofinançament

Dades: beneficis/K més gran a monopoli; % que va a dividends: igual arreu (?)
% d'autofinançament més gran a la petita empresa

Conseqüència: I/K més gran a gran empresa monopolista

Exemple numèric (% beneficis/K segons plana 41: 13.3% i 9.1%
% de beneficis que van a dividends: 50%
% d'autofinançament: 45% a la gran, 60% a la petita)



Judici: .des d'"eficiència nacional": I va a empreses eficients on cal
augmentar la producció (monopoli restringeix la producció!);
per tant no malament ... si hi ha institucions per a finançar
tant PME com "empreses amb futur" ("venture capital")

.des de "desigualtat": desigualtat d'oportunitats per a les empre-
ses no monopolistes (però no és "cataclisme nacional") (30%!)
atrinxerament de les grans empreses
contra control social (ni que sigui dels grans bancs o de la
bàrnsa); però això només és una accentuació de la problemàtica
següent (la "concentració a nivell global")

(veure "funcionalitat")
Intermediaris financers: pls. 43-44; conèixer cara a "grup financer" +

ANEX TV

CONCENTRACION SECTORIAL

Cuantía

- .concentración por sectores: pág. 227
- .concentración por subsectores: lista de aquellos en los que la concentración iguala o supera el 75% ver pág 227 (= 10 % de la manufact.)
- .concentración por productos: concentración en los productos a los que se dedican las 500 mayores empresas US ver pág. 227 últ.pf.
- .España: ver pág. 230
- .% de la actividad manufacturera que se realiza en sectores muy, poco o nada monopolizados (US 1970)
 - sectores donde las 4 primeras copan el 50% más: 28% de las ventas
 - sectores donde las 4 primeras tienen 50-25% : 41 manufactures
 - sectores donde las 4 primeras no llegan al 25%: 31
- .id añadiendo otros criterios: pág. 228 primer pf.

Evolución

- .% que han ido representando dentro de las ventas manufactureras aquellos sectores donde las 4 primeras empresas han copado el 50% o más de las ventas del sector (US):

1947	24.4
1954	29.9
1958	30.2
1963	33.1
1966	28.6
1970	26.3

- .promedio de mercado copado por las 4 primeras empresas en los siguientes grandes agregados de sectores, y puntos ganados en 20 años:

	mercado en 1966	puntos ganados entre 1947 y 1966
bienes producción	43.4	-1.7
bienes consumo		
poco diferenciados	25.9	0.9
bastante "	40.5	4.5
muy "	60.2	12.

(la aparición de la T.V. ha creado la barrera "capital para publicidad" en los bienes "personalizables"; en cambio pierde importancia la barrera "capital para instalaciones", pues la industria se vuelve ligera: ver evolución de los bienes de producción)

Beneficios monopolísticos

.parece que existen: ver pág. 239, 2º pf. de 133.1 (las empresas pequeñas de los sectores monopolizados no suelen participar de esos beneficios a causa de sus costes superiores: son empresas marginales toleradas por las grandes como justificación de sus altos precios)

.ensayo de cálculo de su cuantía global:

	187 MNC	resto de las 500 mayores	resto US	total manuf.
K	46	23.5	30.5	100
ventas	39	20	41	100
r	13.3 %	11.1 %	9.1 %	11.6 %
K/ventas	0.54	0.53	0.34	0.45

estas cifras, correspondientes a 1964, no son excesivamente fiables respecto a "r"; lo que sigue es, pues, un puro ejercicio ilustrativo;

las cifras de ventas de los tres grupos se corresponden aproximadamente con las de los sectores muy monopolizados, medianamente monopolizados, y nada monopolizados; podemos, pues, considerar el beneficio de "resto US" como el beneficio que hay cuando no existe monopolio, y podemos considerar como beneficio monopolístico todo lo que exceda ese 9.1% (ver, con todo, infra).

si la masa total de beneficios es como 11.6, y el beneficio sin monopolio debería ser únicamente 9.1, los beneficios debidos al monopolio ascienden a la diferencia: 2.5; esa diferencia representa un 21.6% de todos los beneficios (o sea de 11.6); por tanto, podemos pensar que el exceso de beneficios causado por el monopolio quizás ascienda a una quinta parte de todos los beneficios del sector manufacturero

si hacemos el mismo cálculo sector por sector, tendremos que el exceso en el sector más monopolizado (187 MNC) es de 4.2 (o sea 13.3 - 9.1) sobre 13.3; es decir, los beneficios monopolísticos en este sector representan un 31.6% de todos sus beneficios (un tercio, aproximadamente); en el sector medianamente monopolizado esos beneficios monopolísticos no representan una proporción tan grande sino únicamente un 18% de sus beneficios (11.1 - 9.1 : 11.1)

nota 1: ese 21.6% de los beneficios que hemos atribuido a la monopolización es un "techo", o sea que los beneficios derivados de la monopolización "a lo más" alcanzan a ser una quinta parte de los beneficios totales de la industria (y un tercio de los beneficios del sector muy monopolizado). En efecto, posiblemente una parte importante de ese plus de rentabilidad que tienen las grandes empresas se deba a su superior eficiencia y no a prácticas monopolísticas; basta observar su superior mecanización (superior relación capital/ventas), que no se debe a que sus productos exigen una mayor intensidad de capital (ver infra las cifras para España); ya en la pág. 220 se observaba que en España la inversión realizada por las 500 mayores empresas industriales era el 72% de la inversión industrial, cuando sólo producían el 39% del producto industrial (y por eso la productividad por hombre era el doble de la del conjunto industrial: 0.4 frente a 0.2).

nota 2: tomar las 187 MNC como el sector "muy monopolizado" no procede únicamente de que su 39% de ventas se parezca al 33% de ventas que realizaba el sector muy monopolizado en 1963; las grandes empresas US se dedican a productos monopolizados mucho más que a otros productos: el estudio de Shepherd ya citado (pág. 227 últ.pf.) indicaba que por término medio el % de mercado dominado por las 4 primeras empresas en los productos a los que se dedicaban las 500 mayores empresas, era 64%; estudios oficiales nos desglosan los sectores a que pertenecen los productos a que se dedican las 200 mayores empresas US (1963):

grado de monopolio en el sector (% de mercado poseído por las 4 primeras empresas)	número de sectores con ese grado de monopolio	% de producción de las 200 mayores empresas US perteneciente a esos sectores industriales
75% o más	6	87 %
50 - 75 %	31	63
25 - 50 %	59	31
menos de 25 %	<u>39</u>	<u>14</u>
	135	100

Autofinanciación y monopolio

.desigualdad de oportunidades para crecer:

dato 1º: % de autofinanciación mayor en la PME que en la grande (dificultades de la PME para encontrar financiación externa: accs., obls. bcs.)

dato 2º: rentabilidad mayor en la gran empresa (sobre todo si monopolista)

conclusión: (si suponemos que se reparten la mitad de los beneficios)

- .el ahorro neto es 4.6% en la pequeña empresa y 6.7% en la grande (es decir la mitad de 9.1% y de 13.3% -ver pág. anterior-);
- .y la financiación exterior será, por ejemplo, 3 en la pequeña empresa y 8 en la gran empresa (son cifras arbitrarias pero que concretan que comparado con su ahorro neto la pequeña empresa recibe menos que la grande);
- .en total la pequeña empresa podrá financiar ampliaciones equivalentes al 7.6% de su capital anterior, y la gran empresa ampliaciones equivalentes al 14.7% de su capital anterior;
- .es decir, la gran empresa crece a un ritmo superior a la pequeña (en el ejemplo crece a un ritmo doble ...)

es decir, la desigualdad debida al monopolio se amplifica ...

nota: los sectores monopolizados no necesitan más capital que los demás. Es decir, el tipo de productos que fabrican no son especialmente intensivos en capital (aunque lo fueran el razonamiento anterior seguiría en pie puesto que la tasa de crecimiento calculada se refiere al capital existente y no a las ventas, y por tanto tiene en cuenta los requerimientos en capital propios de cada producto: si el capital crece a un determinado ritmo, el producto crece al mismo ritmo). Por tanto, su alta tasa de aumento de capital lleva a un grado de mecanización mayor que el de otras empresas, y por tanto a una mayor productividad y competitividad. El monopolio y las mayores facilidades de financiación externa provocan un mayor crecimiento y una mayor productividad junto a una competitividad superior.

Vease, por ejemplo, la intensidad de capital en las 500 mayores empresas españolas (1972) según el sector a que pertenecieran, y vease también el grado de concentración de ese sector (las dos últimas columnas, que se refieren al VAB); puede apreciarse que son sectores muy monopolizados "electricidad, gas y agua", "vehículos" y "material eléctrico", y sin embargo su intensidad de capital (VAB/ARF) es totalmente dispar: 0.11, 0.49 y 0.89 (el % de autofinanciación también es muy dispar, pero en todos los casos es muy bajo: hay gran facilidad para obtener financiación externa -la columna se refiere a las 500 grandes empresas, y trata de financiación de la inversión "bruta"-)

autof.		K	dimens.	monop.
<u>fin.int.</u> fin.total		<u>VAB</u> ARF	<u>500</u> sector	<u>5</u> sector
31.6	electr.gas,agua	0.11	98.7	65.2
41.3	petróleo	0.15	155.7	80.3
24.9	siderurgia	0.20	72.8	28.4
35.6	papel y editor.	0.29	24.3	18.7
51.1	química	0.30	51.5	25.5
49.2	metal. no férreos	0.31	59.7	23.9
45.	alim. y bebidas	0.37	23.2	4.9
55.5	auxiliar construcción	0.42	33.4	25.5
23.5	construc.naval	0.44	87.7	124.8
32.8	minería	0.45	55.	39.3
51.	vehículos	0.49	40.9	49.7
51.	textil y diversas	0.6	6.4	4.
43.6	construc.mecáns.	0.62	27.4	8.7
54.2	mater.eléctrico	0.89	103.1	49.9
50.	construcción	0.98	23.9	24.6
39.		0.27	38.7	22.4

juicio sobre "autofinanciación y monopolio" (ver págs. 257-260)

si la gran empresa monopolista pudiera crecer a un ritmo doble que la pequeña (debido a su 30% de beneficios monopolísticos y a sus mayores facilidades de financiación exterior) esto representaría una fuerte injusticia para ese tercio de actividad económica no monopolizada; no estamos seguros de los números pero algo de eso existe

desde el punto de vista de la eficiencia a nivel nacional: ¿es eso un gran mal? Depende de una problemática ajena al monopolio: si el sistema financiero (por el que pasan la mitad de las IN) tiene instituciones para que ni la PME ni la empresa "sin presente pero con futuro" se queden sin los fondos que necesitan, la eficiencia no padece; el plus del monopolista financia un sector ... donde la producción debería aumentar (y que es eficaz); puede padecer la eficiencia por la "incontrolabilidad" que proporciona esa autofinanciación: ver "monopolio a nivel global".

CONCENTRACION A NIVEL GLOBAL

(datos sobre su cuantía; ver además los datos de las págs. 267-268 y 228)

Industria (US)Situación actual (1972)

% respecto al total industrial (excepto en las 10 primeras, en las que el % es respecto a las 50 primeras) -los benefs. son post-T-

	<u>ventas</u>	<u>caps+reserv.</u>	<u>valor de mercado</u>	<u>benefs.</u>	<u>empleados</u>
10 primeras	48	46	52	61	
50 primeras	21	17	34.5	34.5	
100 primeras	41	47		51.5	43
200 primeras	52	59		64	57
500 primeras	65.5	82		78	75

Evolución

.valor añadido	1947	1955	1965	1970
50 primeras	17	23	25	24
100 primeras	23	30	33	33
200 primeras	30	37	42	43
500 primeras		58	60.5	65.5

(son % respecto al total manufacturero -al no incluir la minería se infravalora el %; para las 500 primeras la cifra no se refiere al valor añadido sino a las ventas y es % respecto al total industrial)

.capital+reservas	1925	1929	1933	1947	1955	1960	1965	1968	1973
100 primeras	34.5	38.2	42.5	37.5	43.	45.5	45.9	48.8	
200 primeras		45.8	49.5	45.	51.6	55.2	55.9	60.4	
500 primeras					64.2	68.8	70.1	74.7	82.9
1000 primeras				61. (1941)				80.8	

(son % respecto al total industrial)

% de capital+reservas industrial	nº de empresas que lo detentan	
	1941	1968
38	100	53
50	300	104
61	1000	207

es decir, las 100 mayores en 1968 poseían la misma proporción de activos industriales que las 200 mayores en 1950

las 200 mayores en 1968 poseían la misma proporción de activos industriales que las 1000 mayores en 1941

.empleo

las 500 mayores en 1955 empleaban al 49% de la mano de obra industrial y en 1973 empleaban al 76% de la mano de obra industrial

habían pasado de emplear a la mitad de la población industrial a emplear tres cuartas partes de la misma

"Professor Weston seeks to explain high aggregate concentration in terms of the very heavy capital investment required in six capital-intensive industries (petroleum refining, motor vehicles and equipment, primary iron and steel, basic chemicals, nonferrous metals, and aircraft and parts). He points out that in 1968 these six industries accounted for fifty-three of the 100 largest manufacturing firms and for dollars 205.1 billion or 42.2% of total assets of dollars 485.9 billion. This percentage of total assets has remained constant since 1954" (Phillip I. BLUMBERG, The Megacorporation in American Society, Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1975)

Papel crucial de la industria en la economía (y por esto la concentración que analizamos es la de la industria)

	capital+reservas	ingresos	empleados	beneficios
50 mayores bancos	459.	(no relev.)	.4 Mll	2.4
50 " Cías. Segs.	204.8	42.8	.4	1.1
50 " financieras	123.8	33.1	.4	2.2
50 " tiendas	44.3	100.5	2.7	2.1
50 " transports.	48.2	30.6	.9	.9
50 " servs.públs.	181.2	55.8	1.3	7.2
total 300 no-inds.	1061.3	262.8	6.1	15.9
total 200 industrs.	459.9	532.9	12.3	33.7

por tanto, excepto en activos, en lo demás las 200 industriales tienen el doble: en ventas, empleo y beneficios.

en el conjunto de la actividad económica privada, la industria produce el 40% del valor añadido, ocupa al 33% de la población activa, realiza la mitad de las inversiones, recibe la mitad de los beneficios, y realiza el 98% de la investigación.

¿Quién manda en la economía? (US)

.% de población que posee acciones: 1952 4.2%
1972 15.2

De estos accionistas, el 62% poseen menos de 10 000 dólares en acciones (dividendos inferiores a 1 000 dólares anuales -80 000 ptas.-): no pueden tener mentalidad de accionista puesto que esos beneficios no pueden compararse con sus otras fuentes de ingresos: "Shareownership for the individual attains a meaningful relationship only when it represents an economic interest of sufficient importance to compete effectively with his conflicting interests. Before 'People's Capitalism' can have economic or psychological validity, the shareholder must be so identified with his holding that he thinks as a shareholder rather than as an employee or consumer or whatever other role he may perceive for himself" (BLUMBERG, op.cit.)

Esos 62% de los accionistas poseen en conjunto el 12% de las acciones poseídas por particulares.

En cambio, el 9.6% de los accionistas (un uno por cien de la población) posee un 60% de las acciones poseídas individualmente; cada uno de estos accionistas posee acciones por valor superior a 50 000 dólares.

."management-controlled": 1929 (Berle and Means) = si ningún accionista llega a poseer el 20% de las acciones
1963 (Larner) = si ningún accionista llega a poseer el 10% de las acciones

de las 200 mayores empresas no financieras eran management-controlled
en 1929 el 44% (representando el 58% de los activos)
en 1963 el 84% (representando el 84% de los activos)

(el % es menor en las siguientes 300: las familias pierden el control a medida que la empresa crece y necesita abrirse a más capitales)

.las instituciones financieras poseedoras de acciones (1972)

poseen el 45% de las acciones que se cotizan en New York
el año 2000 poseerán un 55% de todas las acciones del país

sus transacciones en la bolsa de New York han pasado de representar el 30% de todas las transacciones en 1962 a ser el 50% en 1972 (si se excluyen las transacciones de las mismas empresas cotizadas, sus transacciones son ya el 70% de las transacciones)

de las acciones que poseen, cada clase de institución tiene ese %:

private noninsured pension plans	30
personal trust funds	30
investment companies	15
foundations	7.5
life insurance companies	5
property-casualty insurance co.	5
state and local pension funds	2.5
educational endowments	2.5
common trust funds	2.5
mutual savings banks	0.5

Los "trust departments" de los bancos administran el 67% de todas esas acciones, concentrando sus inversiones en las acciones de las empresas más importantes del país; por este motivo las 10 primeras empresas tienen ese % de sus acciones en poder de instituciones financieras:

IBM	43.1 %	Sears	45.3
ATT	10	Texaco	30
GM	20	GE	30
Exxon	30	Xerox	52.8
Kodak	41	Gulf	50

(sólo 6 instituciones poseen el 15% de IBM; y 10 instituciones poseen el 20%)

Pero cada institución posee únicamente un pequeño % de cada empresa (no suele llegar al 5%), por lo que haría falta que se concertaran varias instituciones para llegar a dominar a la empresa y a su manager.

No parece que las instituciones financieras tengan interés en dominar las empresas y a sus managers. Su primer interés es la rentabilidad de las acciones, y si la empresa está gestionada de manera poco sana la institución financiera preferirá pasarse a otras acciones en vez de meterse a redentora de la empresa (negocio en el que, por otra parte, no es especialista). Además, las instituciones financieras temen la acusación de intromisión y de "monopolismo financiero". Existe un peligro: con la concentración de acciones en manos institucionales el mercado secundario ha perdido liquidez; si una empresa va mal y la institución no puede vender fácilmente esas acciones, se verá tentada de intervenir en la gestión de la empresa.

Un detalle. Las acciones poseídas por las agencias estatales (seguros de funcionarios, etc.) o por miembros de sindicatos (personal trust funds, etc.), pueden llegar a ser un arma para conseguir ciertas reformas en determinadas empresas. Pero aún está lejos.

¿Existe una secreta alianza entre managers, grandes accionistas individuales e instituciones financieras propietarias de acciones para dirigir la empresa hacia intereses comunes (y por supuesto "capitalistas")? No existen pruebas de tal alianza. Pero esto no quiere decir que los hechos no acaezcan como si tal alianza existiera (causalidad estructural): la acción que se desarrolla es la que gustaría a esos tres participantes, y no por efecto de acuerdos explícitos, sino porque estos tres participantes tienen intereses semejantes. La aquiescencia de las instituciones financieras a la acción del manager, e incluso su apoyo, resulta lógica dado que el manager, al buscar sus propias finalidades, cumple también (aun sin pretenderlo) las finalidades de las instituciones financieras. "The various persons involved, whether in the corporation or the financial institution, are in a sense all members of the same club. There is a widespread identity of social origins, status, values, and outlook". Por esto "a community of values, outlook, and objectives rather than deliberate, concerted action is the likely avenue of institutional influence" (BLUMBERG, op.cit.)

.los consejeros comunes

200 mayores empresas industriales:

cada una (por término medio) tiene consejeros comunes
 con 5 empresas de esas 200 (de ellas, 1 de su mismo ramo)
 con 5 empresas de las 800 siguientes (de ellas, 1 de su ramo)

20 mayores industriales, ATT y otros 8 gigantes:

cada una (por término medio) tiene consejeros comunes
 con 10 bancos
 4 compañías de seguros
 20 empresas industriales o comerciales
 2 empresas de otro tipo
 (36 en total)

la General Motors tenía consejeros comunes con 63 empresas

10 mayores compañías de seguros (61.4% de los activos del sector)

cada una (por término medio) tiene consejeros comunes
 con 20 bancos

5 compañías de seguros

55 empresas industriales o comerciales

la Metropolitan Life Insurance Company (la mayor)

tenía consejeros comunes

con 14 bancos

6 compañías de seguros

4 compañías de inversión

50 empresas industriales o comerciales

las empresas cuyo activo en 1965 superaba los 5 000 millones de dólares

tenían por término medio consejeros comunes con 23.7 empresas

si el activo en 1965 no llegaba a los 2 000 millones

su promedio de consejeros comunes no llegaba a 10

Las 200 mayores empresas no financieras y las 50 mayores financieras, tienen en conjunto 3 165 consejeros. "These 3 165 individuals comprise the most prominent business persons in the nation. For the companies seeking a new 'outside' director, they are the natural candidates in terms of their status, power, record of achievement, experience, and social acceptability. They are already members of the 'club'. They are the 'eligibles' from whom selection is almost irresistible" (BLUMBERG, op.cit.). De entre estos 3165, 562 ya ocupaban más de un Consejo de Administración en esta elite de las 250 empresas, y ocupaban muchos más en las empresas menores.

Para la empresa es mejor llamar a una persona experimentada y que domina sectores afines (suministros, clientela, financiación, etc.); y para el individuo es como un título "honoris causa", un símbolo de status.

Los consejeros comunes entre bancos y empresas ¿crean una mafia funesta? Los datos son que aunque los bancos tienen más consejeros comunes con las empresas de las que poseen más acciones, por cada consejero de la empresa que ha venido del banco, hay tres consejeros del banco que han venido de la empresa; por tanto, parece que no se trata de una mafia bancaria para dominar el mundo empresarial, sino de tener consejeros válidos y con experiencia.

"... interlocking directorates ... arise in part from a social pattern which leads megacorporation to select their directors from a relatively small pool of prominent men, and even smaller pools of prominent blacks and women. They reflect an advantageous basis for recruitment for the board that provides corporations with new directors of prominence, experience, demonstrated business success, and in some cases, specialized competence. They may lead to profitable business for the corporations or sources of supply that could be specially valuable in times of shortage . . . When they involve the representation of financial institutions on boards of corporations in which the institution holds substantial stock, they form an integral part of the problem of the extent of influence or control of the institutions over portfolio companies . . . Interlocking directors may operate as anticompetitive influences and present problems under the antitrust laws . . . Aside from possible anticompetitive influences, interlocks are primarily significant as illustrative of the relatively small group of highly influential businessmen and women who dominate the centers of power and constitute an elite who possess great power" (BLUMBERG, op.cit.)

¿son los 200 grandes los que dictan la guerra?

Las demandas militares estan muy concentradas en pocas empresas; el % de pedidos recibidos en 1973 (dentro del total de pedidos militares) es:

5 primeras empresas	20 %	
10 " "	32	(o aviación o electrónica)
25 " "	50	

Los pedidos recibidos por las 10 primeras empresas, excepto en el caso de General Electric y ATT, representaban un % alto de las ventas totales de la empresa: en la que menos era un 25% de sus ventas, en la siguiente un 35%, y en las demás un 40-45%, para acabar con un 63% en la Lockheed y un 100% en Grumman. Por tanto, ese grupo de empresas sí que depende de los pedidos militares.

Sin embargo estas empresas no figuran (excepto GE y ATT) entre las grandes empresas del país. Los pedidos militares recibidos por las 25 mayores empresas del país representan un % insignificante de las ventas de esas empresas (excepto en el caso de las cinco empresas electrónicas: GE 13%, Westinghouse y LTV 9%, Western Electric -filial de ATT- 8%, RCA 6%): los pedidos recibidos por las veinte empresas no electrónicas representan menos de un 3% de sus ventas (en la que más).

No son pues las empresas más importantes las interesadas en el negocio de la guerra; no se puede decir que su influjo en el país incluya también la propensión a la guerra; las industrias servidoras de la guerra son sectores muy especializados y poco representativos del conjunto industrial americano (con lo cual no se niega su posible influjo, pero sin confundirlo con el de las grandes concentraciones industriales)

13.4 LA CONCENTRACION A NIVEL GLOBAL

134.1 Cuantía de la concentración (i): a nivel industrial

Según la publicación oficial "Economic concentration" citada anteriormente, las 100 mayores empresas industriales americanas poseían el siguiente porcentaje de todas las instalaciones industriales del país en 1962 (la cifra para 1929 no es de esta fuente oficial):

1962	58 %
1929	44

Según Jean-Marie CHEVALIER, La structure financière de l'industrie américaine, las 200 mayores empresas industriales del país, en 1962, realizaban el 67.5 % de los beneficios industriales del país (se incluyen los beneficios de aquellas empresas cuyas acciones están detentadas en más de un 50% por alguna de las 200 grandes empresas -aunque generalmente basta un % mucho menor de acciones para controlar otra empresa-).

Deberíamos añadir otro fenómeno: el grupo poderoso en un sector indispensable (vg. electricidad, cemento, siderurgia, transporte, banca). Como el problema que presenta la concentración a nivel global es su poder de oponerse al estado, ese problema se encuentra también en el grupo que domina un sector indispensable, puesto que puede amenazar con paralizar al país. En este sentido, aunque no poseemos estudios detallados para España sobre concentración a nivel global, los datos sobre los sectores cruciales que hemos dado en la pg. 228 nos indican que también en nuestro país el estado puede ser paralizado por grupos industriales.

134.2 Cuantía de la concentración (ii): el grupo financiero

El margen peligroso de autonomía que posee un grupo viene dado no sólo por su magnitud, sino por su pertrechamiento: por tener cubierto el flanco financiero, es decir, por estar aliado con un banco importante. En unos casos la alianza empezó a base de que el banco absorbiera la empresa industrial, y otras veces la gran empresa industrial ha animado un pequeño sistema bancario particular; pero el resultado es el "grupo financiero", en el que unos cuantos bancos y un buen grupo de empresas industriales están unidos.

La unión a veces se realiza mediante posesión mutua de acciones (que ya hemos dicho que bastan con cifras muy inferiores al 50% de las acciones); otras veces se realiza o se completa con personas que ocupan cargos (sobre todo "consejero") en varias de las empresas (industriales y bancarias) y crean la unidad de política.

Así por ejemplo Jean-Marie CHEVALIER señala seis grandes grupos financieros en US, cuyo sector bancario estaría formado por los siguientes bancos (entre paréntesis se indica el ranking de cada banco):

- .grupo Rockefeller: Chase Manhattan Bank (2), First National City Bank (3), Wachovia Bank and Trust (37), First National Bank of Chicago (10)
- .grupo Morgan: Morgan Guaranty Trust (6), Bankers Trust (9), Irving Trust (14)
- .grupo Mellon: Mellon National Bank and Trust (13)
- .Manufacturers Hanover Trust (4)
- .Chemical Bank (5)
- .Cleveland: Cleveland Trust (18), National City Bank of Cleveland (36)

Cada grupo controla una serie de empresas. Podríamos reproducir los gráficos, pero basta recordar la memoria de cualquier banco español y los gráficos que presentan de las empresas que forman grupo con el banco; ninguna gran empresa española está fuera de un grupo bancario (como es lógico). En el caso americano es interesante ver que los tres primeros grupos citados, que además son grupos familiares, controlan 25 de las 200 mayores empresas industriales americanas ... e intervienen en 50 más de entre ellas.

El resultado puede verse reflejado a nivel personal: el uno por cien de la población adulta de US (más de 25 años) poseía el siguiente % de todas las acciones del país (según R.J. LAPMAN, The review of Economics and Statistics, nov 1959):

1922	61.5 %
1953	76

En España, en 1965, el siguiente % de familias poseía el siguiente % de acciones (según Diego PERONA, en la obra que citaremos más adelante)

1.5 % familias	45.4 % acciones
<u>5</u>	<u>26.4</u>
6.5	72

134.3 Los males de la concentración global: "delimitar el terreno de juego" del estado

1343.1 "Delimitar el terreno de juego"

El pensamiento marxista en ocasiones ha hablado como si el estado fuera un instrumento en manos de la "clase dominante". El pensamiento marxista actual es más matizado, por lo menos autores estructuralistas como Louis ALTHUSSER o Nicos POULANTZAS. Los políticos no son marionetas cuyo comportamiento viene dictado por los grupos financieros; los políticos tiene finalidades propias, puesto que la política tiene su propia dinámica diversa de la económica del grupo financiero (vg. el político está atento a la opinión pública, a las votaciones, a los ideales nacionales y sociales, etc.). Sin embargo, el político tiene su "terreno de juego" "delimitado": si su actuación contraría los intereses de los grupos financieros, corre peligro por los motivos que luego diremos. De ahí que el político se mueva en aquel terreno que no contraría los intereses de los grupos financieros, tiene delimitado su terreno de juego ... y con ello puede dejar de hacer cosas beneficiosas para el país.

Con esto no queremos decir que el político esté férreamente delimitado. Con el tiempo puede ir ensanchando estos límites, aprovechándose de los desacuerdos de los grupos financieros entre ellos, y apoyándose en las reivindicaciones populares (vg. la política socialdemócrata aplicada en Europa e incluso US en los últimos quince años). Sin embargo, el terreno de juego no es fácil de ensanchar.

1343.2 Males de que el estado tenga delimitado su terreno de juego

Ya hemos visto cómo los grupos financieros persiguen el beneficio, y por tanto están regidos por el mercado. El mercado es bueno para el país con tal de que esté enmarcado en las otras actuaciones necesarias para el país:

- .en primer lugar respete el "fair play" del mismo mercado (no falsifique: ni documentos ... ni el producto o la publicidad)
- .en segundo lugar, esté sometido a las políticas que velan por: la coyuntura, la planificación del crecimiento, la política comercial exterior, las necesidades colectivas y sociales, etc.
- .en tercer lugar, respete las finalidades no económicas que la nación se ha impuesto, y cuyo ejecutor es el estado, en lo cultural, lo internacional, lo jurídico, etc.

El mercado se somete a este marco porque el estado lo somete a él. Pero el grupo financiero es demasiado poderoso para que el estado lo pueda someter. De ahí que sea un mercado "en estado salvaje", y por tanto fuera de control y tremendamente peligroso y pernicioso.

Algunos opinan que los mismos empresarios tendrán en cuenta las finalidades más amplias que el beneficio: contaminación, consumidores, coyuntura, etc. De hecho algunos empresarios inteligentes crean grupos en US que hacen campaña en favor del impuesto negativo sobre la renta para las clases pobres, desaparición de "slums", etc. El empresario parece que debería darse cuenta que no le conviene a su misma empresa ni ser desleal con el público (a la larga lo pagará), ni burlar el "plan" (su misma empresa sufrirá de los "estrangulamientos" de suministros que se crearán, vg. en energía), ni ir contra la política "coyuntural" (a medio plazo saldrá perdiendo con una crisis o con una inflación galopante que le descapitalice), ni burlar al fisco (pues no tendrá carreteras, ni mano de obra preparada, si el estado no tiene fondos para transporte o educación), ni desoir los clamores sociales (pueden acabar incendiándole su empresa en una revolución), etc.

Sin embargo, la sola lectura de esta lista hace ver que el empresario realmente no se preocupa "eficazmente" por todo esto: "no le toca a él". Parece que un hombre no puede estar poseído por más de una fiebre, y la fiebre (y la preocupación angustiosa, a veces) del empresario es "crear riqueza para el país", "salir adelante", "ser eficaz" a las inmediatas o a la larga pero con su empresa. Organizar las empresas entre sí, organizar el municipio, etc. resultan cosas necesarias (el empresario lo reconoce) pero ha de hacerlo alguien especializado en esa otra "fiebre", la fiebre política y administrativa. El empresario promete cooperar ... si ve que los demás empresarios también lo hacen (no va a ser él quien tire la primera piedra y "haga el primo" y no pueda sobrevivir a la competencia de los que no han tirado piedras costosas).

Por tanto, se necesita que el estado se preocupe de lo global, y obligue a los empresarios a encuadrarse dentro del marco conjunto (si no se obliga, cada uno dirá que no tiene garantías de que el otro también va a colaborar); algo semejante a lo que sucede con los sindicatos: el empresario ya padece con los bajos salarios de sus obreros, pero está demasiado absorbido por otras urgencias (letras a pagar, suministros a recibir a tiempo, investigaciones de mercado, organización de la producción, averiguar cuál es la "ventaja específica" de su empresa para hacerse fuerte en ella frente a la competencia, etc.etc.) como para poder dedicar tiempo a pensar cómo debería organizar las cosas de forma que pudiera subir los salarios ... hasta que la huelga le convierte esta cuestión en más urgente que las otras (como un plante conyugal al marido que nunca tiene tiempo para atender a su mujer ... por más que lo desea!).

(Precisamente por esto, no puede decirse que el estado sea un instrumento en manos de la clase dominante: la clase dominante sólo vive sus preocupaciones empresariales y no sabría dictarle su conducta de "político para lo comunitario" a quien está en el estado; lo más que puede hacer es "vetarle" ciertas actuaciones que le perjudican a él. Por este motivo también la clase dominante no es una unidad, sino una proliferación de intereses empresariales particulares, en pugna muchas veces entre ellos ... y que sólo se juntan cuando una decisión estatal les perjudica a todos: una unión puramente negativa, para oponerse, para delimitar dónde no debe entrar el político)

Por tanto, es menester para el país que el estado tenga poder para "poner en vereda" ("enmarcar") la actuación del "mercado" ... y lo malo es que los grupos financieros tienen fuerza para resistir este poder estatal y por tanto amputar sus decisiones. ¿De dónde saca su fuerza el grupo financiero frente al estado?

134.4 Las "cartas" del grupo financiero frente al estado

(a) Muchas veces se habla en términos de "soborno". En las altas esferas esto no es lo más frecuente: el "sobre" puede ser corriente a nivel de jefe de compras, pero no tanto a nivel de ministro. Quizás alguna vez un grupo ayude a financiar una campaña presidencial, etc. Pero la fuerza mayor está en otra parte

(b) No sólo el dinero da el poder: el poder está en los amigos poderosos que apoyan para tener tal cargo, pasar tal ley, financiar tal proyecto, etc. "Hoy por ti, mañana por mí": ¿cómo se va a negar un "favor" a quien ayer me favoreció a mí?. El mundo es una trama de favores mutuos que se va tejiendo lentamente y que ata.

(c) Lo anterior se concreta y refuerza en lo siguiente: el grupo financiero es imprescindible, no ya para tener suficiente apoyo para pasar una ley, encontrar financiación para un proyecto, no verme cortados los suministros, etc.; o sea, no sólo me es imprescindible para mis proyectos personales, sino incluso para los proyectos en bien del país. Si unos grupos financieros hacen el boicot a determinada ley, ¡pobre ley! Y no puedes luchar a muerte con el grupo financiero, porque si le matas, habrás arrancado un cáncer pero con él te habrás llevado el corazón del enfermo: si SEAT se hunde, cincuenta mil personas (entre SEAT y sus suministradoras) quedan sin empleo, y la industria mecánica española queda con una herida demasiado grave; si el Banco de Bilbao quiebra, medio país queda dislocado financieramente; etc. No en vano, el secretario de estado de Eisenhower, acusado de posible parcialidad por ser a la vez director de la General Motors, indicó ante el senado que no podía haber parcialidad porque "Lo que es bueno para la General Motors es bueno para los Estados Unidos" ...

Por estas vías el grupo financiero logra poner trabas a lo que no le interesa, y en ocasiones logra que el estado apoye tal acción que el grupo necesita (vg. la intervención en tal país extranjero, etc.)

134.5 El "capitalismo monopolista de estado" y la "tecnestructura"

Tan de cerca los grupos financieros delimitan el terreno de juego estatal, y con tal frecuencia logran acciones del estado en su favor y en la línea que les interesa, que se ha podido hablar de unidad de acción entre estado y monopolios, y acuñar la frase "capitalismo monopolista de estado". Ya hemos visto que es mejor hablar de "delimitación

del terreno de juego" e intervenciones positivas eventuales. Pero lo que sugiere la frase marxista mencionada hace unos años se vió apoyado por el importante libro de GALBRAITH, El nuevo estado industrial:

Galbraith sostiene que la economía moderna requiere planificación y grandes capitales, hasta el extremo que esto escapa a la empresa privada (vg. hace falta que el gobierno asegure comprar tantos aviones para que la fabricación resulte rentable, etc.). Por tanto, la empresa privada desearía la alianza con el gobierno. Por otra parte el tipo de hombre que está al frente de la empresa privada y el que está en los cargos gubernamentales es el mismo: ninguno de los dos es capitalista sino manager, educado en la toma de decisiones y gestión previsional; por tanto, son hombres de la planificación, llamados a entenderse. Entre ellos se traba una comunidad de miras, y se constituyen en lo que Galbraith llama la "tecnoestructura", que regirá el sistema.

Aquí lo más importante no es que la empresa deje de ser gobernada por el capitalista y pase a manos del profesional; en realidad el gran capitalista también es un profesional: experto en el mundo de las finanzas y de los financieros; y por otra parte, el manager, aunque tiene libertad de acción, tiene también "delimitado su terreno de juego" (no va a pedir un crédito a un banco rival del grupo, y en cambio pedirá suministros a una empresa del grupo que necesita reactivar sus ventas). La finalidad que guía a los managers es también la rentabilidad de la empresa aunque ellos no vayan a quedarse con los beneficios (por no ser los dueños): esa rentabilidad (y consiguiente crecimiento de la empresa) es lo que constará en el historial del manager, ese historial que le ha de ir abriendo el acceso a puestos cada vez más importantes.

Por tanto, lo nuevo que Galbraith intentaba aportar no era que la empresa hubiera dejado de regirse por la rentabilidad, sino que la empresa se había hecho consciente de la necesidad de planificación y colaboración a nivel mayor que el de la propia empresa, y para esto se había aliado con el estado para que "planificara y la situara dentro de esa planificación global".

Todavía en 1974 Galbraith anunciaba que estaba trabajando sobre este tema, puesto que para él era cada vez más evidente que la economía de un país se dividía en dos partes desiguales: un sector menor anárquico, con mucha competencia; y un sector más importante, constituido por los grupos financieros y la actividad estatal, "planificado" por la "tecnoestructura". La pregunta obvia es: ¿en favor de quien planifica la tecnoestructura? ¿ya tiene en cuenta todas las necesidades del país -económicas y cultural-políticas- además de las que se manifiestan en el mercado?

134.6 Posibles remedios

(a) La legislación antitrust. El que se impida que una empresa domine vg. el 80% de las ventas del sector, ya elimina los gigantes más enormes y más difícilmente resistibles. Un sector dividido puede ser combatido con más posibilidades. Sin embargo, las alianzas entre empresas de sectores diversos, no caen bajo la ley ... Ni los grupos financieros.

(b) Las nacionalizaciones. Fuera de US se ha tendido a este remedio. En los sectores "cruciales" eliminar los gigantes (o su dominio) mediante el establecimiento del estado allí: en electricidad, transportes, banca, etc. Los tres bancos más importantes de Francia son estatales: ¿cómo podrán oponerse al estado los demás bancos del sistema?. Al comienzo del curso ya dimos cifras sobre la importancia de la industria nacionalizada; para España pueden verse algunos datos más en la pg.229.

LA CONCENTRACIÓ A NIVELL GLOBAL (recordatori i continuació)Quantia a la indústria, i evolució (pp.5-6)

	vendes	actius	benefs.	empleats		
200	52	59	64	57)	
500	65	82	78	75)	1972
200	37	52		52)	
500	58	64		49)	1955

% d'actius	nombre d'empreses que el tenen	
	1941	1968
38	100	53
50	300	104
61	1000	207

el que tenien 300 ara ho tenen només entre 100
 el que tenien 1000 ara ho tenen només entre 200 ...

Quantia als "grups financers" (pp.267-268)

3 grups (Rockefeller, Morgan, Mellon) dominen 25 de les 200 grans empreses
 i tenen un paper a 50 més de les 200 ...

(de totes maneres, les "magagement controlled" han passat del 44 %
 a 1929, al 84 % a 1963 -d'entre les 200 primeres-)

(les institucions financeres tenen ja el 45% de les accions ... i no per
 a controlar! - les conselleries comunes no volen dir control)(pp.7-10)

Judici (pp268-270)

"terreny de joc" només! (les empreses ni tenen "programa polític" ni tenen
 unió entre elles)

mitjançant: soborn - xarxa d'amics i coneguts - ser imprescindibles

... però: Watergate, Carbones de Berga, socialdemocràcia, etc. (l'es-
 tat no deixa de tenir armes: empresa pública, compres militars, etc.
 -té més mitjans: carro de guerra, pólvora, etc.-)

judici: l'estat no pot aplicar la política que li cal al país

Dues reflexions (i): tensió "individu - organització" (creixen les 200...)

Sense home vivent (imaginatiu, emprenedor, àgil, etc.) no hi ha ni activitat econòmica, ni remeis municipals contra l'atur, ni cooperatives, ni sindicats, ni ...

Però els problemes superen cada vegada més l'esfera de l'home individual i demanen "organització" d'homes:

- .el petit empresari no sap finances ni marketing internacional, i ...
- .a Rússia enyoren els grans trusts americans que estalvien duplicitats d'investigació i lentituds de traspàs de tecnologies, i coherència de producció i suministres (i només són 40 000 grans empreses!)
- .a Occident amb menys llibertat a la fixació de pr i w potser hi hauria menys atur (que embruteix)
- .els francesos (el 70%) malgrat opinar que l'empresa nacionalitzada és menys eficaç que l'empresa privada, la prefereixen ... doncs dóna més seguretat d'ocupació

¿Com fer la gran xarxa col·lectiva de manera que l'home vivent hi trobi alicient i no quedi desperdiciat?

Nota: en ser cada cop més gran la xarxa, s'escapa més a cada individu ... i resulta irritant venir-ne condicionat: abans condicionava la natura ... però ara són d'altres homes els qui et condicionen, i això ja no és tan tolerable com ser condicionat per un fatum impersonal i sense egoïsmes -de totes maneres l'"animisme" és tan fals ara com abans (també hi era abans: era Júpter qui et tirava el llamp o la pedregada!): et condicionen "estructuralment" i no "intentadament"-

Dues reflexions (ii): el paper propi de l'estat

- a nivell econòmic:
- .establir el sistema de mercat (1800)
 - .establir el sistema sindical i la legislació laboral-social (1875)
 - .política conjuntural (1929)
 - .política de desenvolupament comercial exterior de nacionalitzacions (1945)
 - .política socialdemòcrata (medecina, educació, seg.soc.) i de mitjà ambient (1960s)

- a nivell polític:
- .estratègies polítiques per a finalitats econòmiques (vg. defensa de Vietnam, pacte amb Marroc, etc.)
 - .estratègies polítiques per a finalitats polítiques (vg. OTAN, etc.)
 - .divorci, abort, etc.

Si té paper propi:

- .al socialisme, perill que es trii empresari no per motius econòmics sinó polítics = falla l'economia
- .a Occident: els monopòlis no deixen llibertat per a la política = falla la política

El veritable mal de la concentració global: més que la nocivitat política (potser suficientment contrapesada amb nacionalitzacions, votacions populars a les eleccions, compres militars, etc.), el sistema de valors creat: prima l'interés econòmic-individual sobre l'interés col·lectiu (que es perd de vista ja que mai surt a la praxi)

SEGON GRAN INCONVENIENT DEL "MERCAT": DESIGUAL DISTRIBUCIÓ DELS INGRESSOS

- Programa: .on no està el problema: el no despreciable % de pobresa
- .el problema (i): desigual distribució dels ingressos entre la minoria rica i la massa del país = causes: salaris - K; evolució passada i futura.
 - .el problema (ii): quantia de la desigualtat; diferències entre països: paper de la fiscalitat
 - .el problema (iii): la despesa pública com a re-distribució, en especial l'ensenyament

On no està el problema: el no despreciable % de pobresa

Datos sobre su quantia: pp. 72-73 (Espanya i US; distribució prov. a Esp.)
pp. 6-7 (OCDE)
infra a l'estudiar la quantia de la desigualtat

Causas de la pobresa i remeis que demanen: pp. 73-74 (causes)
pp. 7-10 (despeses públiques)
pp. 10-12 (judici sobre les despeses a la vista de les causes)

El problema (i): desigualtat minoria rica - massa del país

Un primer cop d'ull sobre la quantia: p 75

Causas: desigualtat salarial "en to menor" = p. 77-78
desigualtat dels ingressos del capital ("en to major") = pp.78-81
(notes: les plusvàlues no realitzades - coincid. w i K)
reimei obvi: socialisme (desig. w però no ingressos del K) = pp 81-2

Evolució passada; perspectives, doncs, de futur: pp. 86-90

creixement general (per tant ja no desig. "angoixosa": tothom sura)
però esgotament de la igualació relativa (ja no agr. que emigri
ja la classe tècnica
m.o.escassa i sindics.:
ja prou w -infl.- i
sols "socialdemo."
-v.infra-)

El problema (ii): quantia de la desigualtat

transcendència de la quantia: poder omplir el "dèficit" dels pobres
assignar bé el 10% del PNB!

dibuix: p 83

dades per països: pp 1-2; ocultació: p 5-6; curiositats: fills - vells
pp.3-5

¿i si eliminessim la propietat del K?: p 5-6; p 83

paper de la fiscalitat: pp 90-95, p 3

però resultats suecs... : v. diferències entre països, notant que no és fruit únicament de la fiscalitat sinó de la pol. de rendes

ANEX VI

DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS EN LA OCDE

Bibliografía: Malcolm SAWYER, "La répartition des revenus dans les pays de l'OCDE", en Perspectives Economiques de l'OCDE.

Etudes Speciales, Paris: OCDE, juillet 1976

OCDE, Dépenses publiques affectées aux programmes de garantie des ressources, Paris: OCDE, juillet 1976

DATOS COMPARATIVOS ENTRE PAISES (en torno a 1974)

Nota. En las estadísticas de este apartado se han corregido los datos de base (que pueden verse en el apéndice estadístico) a fin de "normalizar" la dimensión de los hogares. Un hogar formado por una sola persona tendrá menos ingresos que un hogar formado por varias personas; si en una nación abundan más los hogares de una sola persona, esta nación, en las estadísticas comparativas, aparecerá como teniendo más pobreza que las demás naciones. Por ejemplo: el número de hogares formados por una sola persona en Suecia constituye el 40% de todos los hogares (bien porque sean ancianos que viven solos, bien porque sean jóvenes y aun adolescentes emancipados), mientras que en España constituye únicamente el 6.5% de todos los hogares; por otra parte, los hogares formados por 5 o más personas en Suecia constituyen únicamente el 6% de todos los hogares mientras que en España constituyen el 31%. Por tanto, para poder comparar entre países, la OCDE ha trabajado los datos de base para obtener la distribución que existiría si en todos los países el número de hogares formados por una sola persona constituyera el 23% de los hogares, el de los formados por dos personas el 28%, el de 3 el 17%, el de 4 el 16%, y el de 5 o más el 16%. Los resultados completos de este cálculo pueden encontrarse también en el apéndice estadístico. Los dos tipos de estadísticas (antes y después de "normalizar" la dimensión de los hogares) se refieren a ingresos por hogar, después de haber pagado todos los impuestos y después de haber recibido las transferencias del Estado (vg. pensiones y retiros, pagos por estar de baja en el trabajo, subsidio de paro, etc.)

La pobreza

(las cifras que siguen representan % del conjunto de los ingresos de los hogares; aquí indicamos -en forma de ese %- los ingresos de los dos deciles de hogares más pobres, y los comparamos con los ingresos de la masa media de la población -deciles 3-8-)

país	1	2	1+2	3-8	(3-8)/(1-2)	déf.Y
E	1.5	2.7	4.2	8.5	4 = 4	12.8 = 13
F	1.4	2.8	4.2	8.1	3.9	12
AUS	1.6	3.2	4.8	9.	3.8	13.2
US	1.7	3.2	4.9	8.8	3.6	12.8
CND	1.6	3.6	5.2	9.	3.5	12.9
GB	2.4	3.7	6.1	9.1	3	12.1
II	2.2	3.8	6	8.8	2.9 = 3	11.7 = 12
N	2.4	4.2	6.6	9.4	2.9	12.3
S	2.6	4.7	7.3	9.6	2.6	12
J	2.7	4.4	7.1	8.5	2.4	9.9
D	2.8	3.7	6.5	7.9	2.4	9.2
NL	3.2	5.9	9.1	9.1	2 = 2	9.1 = 9

La riqueza

(damos los ingresos de los dos deciles más ricos y los comparamos a los ingresos de la masa media de los hogares -deciles 3-8-; en la comparación, en vez de acabar con el "déficit de ingresos" -como en el apartado anterior: masa de ingresos que sería necesaria para igualar los dos deciles más pobres a la masa de la población-, acabamos con el "exceso de ingresos": masa de ingresos que sobra al decil más rico si consideramos que este sólo debería tener los ingresos del decil 9, o sea ir sólo 12 años por delante del nivel de vida de la masa media de la población -a un ritmo de crecimiento anual del 5%-)

país	10	9	10+9	$\overline{3-8}$	$10/(\overline{3-8})$	$9/(\overline{3-8})$	exceso Y $10 - 1.8(\overline{3-8})$
D	30.6	15.7	46.3	7.9	3.9 = 4	2 = 2	16.5 = 16.5
F	30.5	16.6	47.1	8.1	3.8	2	15.9
E	28.5	16.5	45.1	8.5	3.4	1.9	13.2
J	27.5	14.1	41.9	8.5	3.3	1.7	12.5
US	26.1	16	42.1	8.8	3	1.8	10.2
$\overline{11}$	25.4	15.6	41	8.8	2.9 = 3	1.8 = 1.8	9.8 = 9.8
AUS	25.2	15.7	40.9	9	2.8	1.7	9
CND	24.7	15.8	40.5	9	2.7	1.7	8.4
GB	23.9	15.4	39.3	9.1	2.6	1.7	7.5
NL	21.8	14.5	36.3	9.1	2.4	1.6	5.5
N	21.9	15	36.9	9.4	2.3	1.6	4.9
S	18.6	16.4	35	9.6	1.9 = 2	1.7 = 1.6	1.3 = 1.3

Pobreza + riqueza

ordenaciones de los países: de peor a mejor

pobreza	riqueza	suma de rangos
E	D	E 22
F	F	F 17
AUS	E	US 16
US	J	AUS 14.5
CND	US	D 13
GB	$\overline{11}$	CND 12.5
$\overline{11}$	AUS	$\overline{11}$ 11.5
N	CND	J 11
S	GB	GB 7.5
J	NL	N 5
D	N	S 4
NL	S	NL 4

REDISTRIBUCION ESTATAL - DIMENSION FAMILIAR - EDAD (en torno a 1971)Datos

se refieren a la media aritmética de los países estudiados; los ingresos "antes de impuestos" son los indicados hasta aquí más los impuestos directos y las cotizaciones pagadas a la seguridad social; se dan dos distribuciones nuevas más: la de los hogares cuyo cabeza de familia tiene entre 25 y 54 años, y la de los ingresos individuales -es decir, repartiendo los ingresos de un hogar entre todos sus miembros, y clasificando en deciles a esos individuos con la parte de ingreso que les ha tocado en esa división-; los datos por países están en el apéndice.

pobreza

	1	2	1+2	$\overline{3-8}$	$\frac{3-8}{1-2}$		déf.Y
antes de T	2	3.5	5.5	8.6	3.1	} = 3	11.6
después de T	2.1	3.8	5.9	8.7	3		11.5
25-54 años	2.8	5	7.8	9.1	2.3	} = 2.3	10.5
indiv.	2.9	4.5	7.4	8.5	2.3		9.6 = 9.6

riqueza

	10	9	10+9	$\overline{3-8}$	$\frac{10}{3-8}$	$\frac{9}{3-8}$		exc.Y
antes de T	27.3	15.6	42.9	8.6	3.2	1.8	} = 1.8	11.9 = 12
indiv.	26	15.6	41.6	8.5	3.1	1.8		10.7
después de T	26.3	15.5	41.8	8.7	3	1.8	} = 1.8	10.6
25-54 años	22.8	14.6	37.4	9.1	2.5 = 2.5	1.6 = 1.6		6.4 = 6

dispersión entre países: diferencias según "hog.normalz." o "25-54 años"

pobreza:

$(\overline{3-8})/(\overline{1-2})$

déficit Y

hog.n. 25-54 a.

hog.n. 25-54 a.

país peor	4	3.1	12.8	12.7
media	3	2.3	11.7	10.5
país mejor	2	1.9	9.1	8.3

riqueza:

$10/(\overline{3-8})$

exceso Y

hog.n. 25-54 a.

hog.n. 25-54 a.

país peor	4	2.8	16.5	8.8
media	3	2.5	9.8	6
país mejor	2	2.4	1.3	5.6

Redistribución estatal

impacto insignificante (ver datos):

- .deciles 1+2: sus Y aumentan 0.4 ... y deberían aumentar 11.6
- .decil 10: sus Y disminuyen 1. ... y deberían disminuir 12
(el decil 9 no varía ...)

= sólo se realiza un 8% del trasvase necesario, y aun de ese dinero que se toma del decil 10, ni la mitad llega a ir a los dos deciles más pobres (sino que se queda en la masa media)

Dimensión familiar

la distribución según los individuos indica menos pobreza, y ligeramente menos riqueza; esto sugiere que los hogares más pobres están compuestos por pocos individuos y los ricos por bastantes; las estadísticas nos

lo confirmarán:

Tableau 12
Composition des déciles
en fonction de la taille des ménages

Déciles	Nombre de personnes par ménage				
	1	2	3	4	5 ou plus
I. Structure de chaque décile selon la taille des ménages					
1	69.7	19.4	4.8	2.8	3.3
2	47.6	32.1	8.7	5.5	6.1
3	29.3	35.8	13.6	10.2	11.2
4	21.9	31.1	17.2	14.2	15.6
5	16.5	27.8	20.0	19.0	16.7
6	9.7	26.8	21.8	21.6	20.1
7	5.6	26.5	22.8	23.6	21.6
8	3.2	25.3	22.6	24.4	24.5
9	2.3	22.5	23.8	24.5	26.9
10	2.3	18.5	21.2	25.3	32.5

II. Distribution entre les déciles des ménages d'une taille donnée

1	35.7	7.5	2.4	1.5	1.2
2	22.3	12.1	4.5	2.9	2.8
3	13.0	12.6	6.9	5.1	5.3
4	9.7	11.2	9.1	7.6	7.0
5	7.0	10.2	10.7	10.3	8.3
6	4.4	10.0	12.1	12.3	10.7
7	2.9	10.0	13.0	13.8	12.4
8	2.0	9.7	13.3	14.5	14.1
9	1.4	8.9	14.3	15.0	16.3
10	1.6	8.0	13.8	17.2	22.3

Note : Ces chiffres sont les moyennes arithmétiques des données concernant l'Allemagne, l'Australie, le Canada, l'Espagne, les Etats-Unis, la Norvège, le Royaume-Uni et la Suède.

Edad del cabeza de familia

Según los números de la página anterior, la pobreza disminuye si no se toman en consideración a los más jóvenes y a los más ancianos. También disminuye (y notablemente -ver exceso Y-) la riqueza.

La estadística de la derecha aclara este panorama. Los que son especialmente pobres son los de más de 65 años (jubilados), pero nos los jóvenes (sólo una cuarta parte de estos está en la pobreza mientras que la mitad de los ancianos es pobre); los jóvenes se concentran más en el 3er. y 4º decil. En cambio, una cuarta parte de los "superrricos" (decil 10) está formada por hogares encabezados por hombres entre los 55 y 64 años (los que han llegado a la cumbre, antes del declive rápido de la jubilación), y quizás ellos sean los "superrricos de los superrricos", puesto que siendo una cuarta parte del decil, su ausencia reduce el "exceso Y" a la mitad ... En general, y como ya era de esperar, la riqueza se acrecienta continuamente con la edad (a través de todos los deciles y de todas las edades) hasta la fatídica jubilación (sin embargo, otras estadísticas indican que la media de sueldos y salarios alcanza su máximo hacia los 45 años -para todo el conjunto de mano de obra urbana).

2/3 de los hogares de una sola persona estan en la pobreza

el 40% de los que tienen muchos hijos pertenecen a los dos deciles más ricos

Tableau 13
Composition des déciles
en fonction de l'âge du chef de ménage

Déciles	Age du chef de ménage					Plus de 65 ans
	Moins de 24 ans	25 à 34 ans	35 à 44 ans	45 à 54 ans	55 à 64 ans	

I. Structure de chaque décile selon l'âge du chef de ménage

1	7.5	5.7	5.7	7.9	16.9	56.1
2	7.3	9.3	7.7	11.1	16.6	48.0
3	8.2	14.7	12.8	12.8	19.0	32.6
4	8.2	22.3	17.5	14.8	19.7	17.5
5	5.8	25.7	21.3	16.5	18.6	12.1
6	5.3	26.2	24.5	18.1	16.8	9.1
7	4.3	25.8	25.6	19.7	16.9	7.7
8	3.4	22.2	26.9	22.0	18.3	7.2
9	2.1	17.9	27.2	25.8	20.3	6.7
10	1.3	12.6	25.6	29.2	22.2	9.1

II. Distribution entre les déciles des ménages dont le chef a un âge donné

1	11.3	2.2	2.5	4.5	8.7	24.4
2	12.4	4.6	3.4	5.4	8.4	22.1
3	15.2	7.5	6.1	7.4	9.5	14.4
4	15.4	11.4	8.0	8.4	9.5	8.5
5	12.7	13.4	10.0	9.0	8.9	6.1
6	10.7	14.2	11.8	9.6	8.7	4.9
7	9.0	14.2	12.8	10.4	9.0	4.3
8	7.5	12.8	14.1	12.0	10.5	4.3
9	3.7	11.1	15.1	14.6	11.3	4.4
10	2.2	8.7	16.2	18.7	15.5	6.0

Note : Ces chiffres sont les moyennes arithmétiques des données concernant l'Allemagne, l'Australie, le Canada, les Etats-Unis, la Norvège et le Royaume-Uni.

La eliminación de las estadísticas de los jubilados (y la ligera disminución de pobreza que ello comporta: 1 punto menos de "déficit Y"), no hace desaparecer las diferencias de pobreza entre países; ello quiere decir que esas diferencias se deben al otro componente de la pobreza (ver infra, donde se indica que la mitad de la pobreza se explica por la ancianidad -lo cual también aparece en la estadística de la página anterior-, y la otra mitad por personas en activo que no logran encontrar un trabajo convenientemente remunerado: agricultores de áreas deprimidas, trabajadores urbanos sin instrucción, etc.; en este tipo de personas frustradas se deberían buscar las diferencias de pobreza entre países -que no son despreciables: en el país peor a los pobres les falta un 50% más de ingreso que en el país mejor-)

En cambio la eliminación de los "superricos de los superricos" (los de 55 a 64 años) sí que cambia radicalmente las diferencias entre países, que siendo antes de 1 a 10 (en el "exceso de Y") ahora ya es prácticamente nula (de 1 a 1.5). Por tanto, parece que las distintas políticas de los países afectan sobre todo a esos hombres que han llegado al "top".

Conclusión

Aun teniendo en cuenta que los ancianos solitarios necesitan menos ingresos por el mismo hecho de tener que alimentarse solamente a ellos mismos y a nadie más (distrib.individual), el "déf.Y" es todavía un 10% del PNB (un 9.6 para ser exactos). Ese 10% (y algo más: un 10.6%) es lo que sobra al decil más rico (y lo deducimos de la estadística "hogares todos", puesto que la de 25-54 años falsea el cuadro al no tener en cuenta a los más ricos de los ricos).

Por lo que hace a la pobreza hay diferencias entre países (un "déf.Y" en el peor, que es un 50% mayor que en el mejor país: 12.7/8.3). Pero esas diferencias no son nada comparadas con las que hay en la riqueza: ya hemos dicho que de uno a diez: 16.5/1.3. Por tanto, aun en el sistema capitalista se puede hacer mucho para eliminar el exceso de riqueza casi totalmente (aunque quizás esto, sin cambiar el sistema, lleve a una situación demasiado tensa -Suecia, etc.-)

PROPIEDAD Y DISTRIBUCION. OCULTACION

En la estadística de la página siguiente se puede apreciar que el decil más rico percibe un 47% de los ingresos provenientes de la empresa, un 46% de los provenientes de la otra propiedad, y un 9.5% de las transferencias.

Las dos primeras cifras nos indican la gran concentración de la propiedad (la mitad en manos del decil más rico). La tercera cifra indica que ese 10% de la población recibe prácticamente el 10% de las transferencias sociales ... que por definición se deberían concentrar en los deciles pobres!

El total de ingresos de la empresa representan un 10.4% de los ingresos de los hogares, los de la otra propiedad un 7.7%, y las transferencias un 11.1%. Según la proporción de estos que van al decil más rico (indicadas más arriba), en % del PNB son: $4.9 + 3.6 + 1.1 = 9.5$. Es decir, prácticamente el "exceso de Y" que tienen. Si se eliminara la propiedad, y las transferencias fueran realmente "sociales", se eliminaría casi totalmente el "exceso de riqueza" (aún quedaría un 1.1%)

El hecho de que los deciles más ricos tengan una proporción mayor de ingresos que provengan tanto de la empresa como de la otra propiedad, significa además que las estadísticas sobre las que hemos basado todo el estudio infravaloran la riqueza de los ricos, puesto que así como resulta difícil ocultar los ingresos por sueldos y salarios, parece que hay bastante ocultación de los ingresos provenientes de la empresa y de la otra propiedad, como indica la tabla 2. De manera, que el decil más rico, quizás en vez de recibir 4.9 + 3.6 de la empresa y de la otra propiedad, ha recibido el doble; es decir, que su "exceso de Y" no sería 10 u 11, sino 19 = cerca de una quinta parte del PNB encauzado hacia un lujo innecesario ...

Tableau 14
Composition des déciles
selon la catégorie de revenu

Déciles	Salaires et traitements	Source du revenu Revenu de l'entreprise	Revenu de la propriété	Transferts sociaux
<i>I. Structure de chaque décile selon la catégorie de revenu</i>				
1	19	1½	2½	77
2	29	6½	7½	57
3	51½	8	6½	34
4	68½	8½	5	18
5	75½	7½	5	12
6	79½	7	4½	9
7	81	7	4½	7½
8	81½	7	5	6½
9	79½	9	6	5½
10	64	18½	13½	4
<i>II. Distribution entre les déciles de chaque catégorie de revenu</i>				
1	0.4	0.4	2.0	11.6
2	1.3	2.0	3.6	16.7
3	3.4	3.9	5.0	14.5
4	6.1	5.6	5.1	10.3
5	8.4	5.7	5.2	8.4
6	10.6	6.3	6.1	7.4
7	12.6	7.8	6.7	7.0
8	14.9	8.5	8.3	7.4
9	17.8	13.1	11.9	7.4
10	24.6	46.8	46.2	9.5

Note : Ces chiffres sont les moyennes arithmétiques arrondies des données concernant l'Allemagne, le Canada, les Etats-Unis, la France, la Norvège et le Royaume-Uni.

Tableau 2
Evaluation de la sous-déclaration
de certaines catégories de revenu
dans les statistiques de répartition du revenu

	Rapport des revenus déclarés aux revenus dans l'optique des comptes nationaux		
	Salaires et traitements	Revenu de l'entreprise	Revenu de la propriété ^a
Allemagne ^b	100.0	100.0	100.0
Canada	95.5	93.4	76.3
Etats-Unis	98.3	91.1	45.0
France	88.9	34.4	35.4
Royaume-Uni ^c i)	96.9	55.2	39.8
	ii)	99.3	95.8
Suède	97.5	54.0	..

a) La définition du revenu de la propriété peut varier selon les pays ; pour plus de détails, voir l'appendice 2.

b) Les estimations utilisées ont été corrigées en hausse dans la source originale de façon à concorder avec les données de la comptabilité nationale.

c) (i) Pour les statistiques de répartition du revenu fournies par l'Enquête sur les dépenses des ménages (*Family Expenditure Survey*).

(ii) Pour les statistiques de répartition du revenu tirées du « Livre Bleu ».

Sources : Voir l'appendice 2.

ESTUDIO DE LA POBREZA

Pobreza absoluta y pobreza relativa

Cuando se fija un nivel absoluto de necesidades mínimas a cubrir, las personas cuyos ingresos no alcancen a cubrir esas necesidades mínimas serán consideradas como pertenecientes al grupo de pobreza "absoluta". En cambio, cuando se fija un determinado porcentaje del PNB per capita del país, las personas cuyos ingresos no alcancen ese determinado porcentaje del PNB per capita serán consideradas como pertenecientes al grupo de pobreza "relativa".

El grupo de los absolutamente pobres tiende a disminuir con el crecimiento del PNB per capita. Por ejemplo, en 1959 en US el 22.4% de la población era absolutamente pobre, mientras que en 1973 ya sólo lo es el 11.9% de la población (cifra no despreciable) (el umbral de la pobreza absoluta, que en 1959 equivalía al 55% de los ingresos de una familia media -4 personas-, en 1972 equivalía a sólo el 38% de esos ingresos). En cambio, el grupo de los relativamente pobres no disminuye necesariamente con el crecimiento económico.

El umbral de la pobreza relativa en los países de la OCDE

Se suele considerar que si una persona que vive sola percibe unos ingresos inferiores a 2/3 del ingreso disponible medio del país, es relativamente pobre (si se trata de un hogar con dos personas el % asciende a 100, si con tres personas a 125, si con 4 a 145 y si con 5 a 160).

Cuánta de la pobreza relativa en la OCDE (1972)

país	% de población pobre	déficit de Y	observaciones
D	3	0.1 % PNB	
AUS	8		
CND	11		
US	13	1	
F	16	3	muchos campesinos y pobres
N	5		
GB	7.5		hay ayuda pero no se
S	2.5		id. pide
media	10 (aprox.)		

Los cálculos realizados por las diversas naciones (el anterior lo ha realizado la OCDE), dan un 15-20% de población pobre. Por tanto, la pobreza posiblemente se sitúa entre el 10 y el 15% de la población.

El déficit de Y (es decir, la masa de ingresos necesaria para que todos los pobres alcancen ingresos superiores al "umbral") posiblemente sea el 1% del PNB

EL GASTO PUBLICO PARA GARANTIZAR LOS INGRESOS

Los gobiernos tienen varios programas para evitar que los hogares carezcan de ingresos y entren a formar parte del grupo de los pobres. Estos programas suelen consistir en transferencias por varios motivos: pensiones a los jubilados, dinero a los enfermos para sustituir el sueldo que no cobran, ayuda a las familias (según el número de hijos), subsidio de paro, determinadas ayudas sociales, y otras ayudas (vg. a los excombatientes mutilados -importantes en Alemania, US, Australia y Finlandia-). Entre las pensiones incluimos los pagos a los que han quedado inválidos y a las viudas; entre los pagos por enfermedad incluimos los pagos a accidentados y a las mujeres por maternidad.

Cuantía del GPGI (gasto público para garantizar ingresos) -1972-Diferencias entre países

Europa continental	12-15 % del PNB		
GB y Escandinavia	8-9	=	promedio OCDE : 8.7 (25% del
US	8		gasto público total)
Jp	3		

(financiación del GPGI + medicina:

las cotizaciones de la Seg.Soc. financian el 58% -media OCDE- en la antigua CEE (6) esas cotizaciones representan un 30% de los ingresos públicos = sistema de ingresos regresivo (pero el gasto público es más progresivo que en los demás países: ver estadística anterior)

la empresa paga entre 50 y 75% de las cotizaciones)

Reparto entre los principales capítulos

capítulo	% de GPGI	% PNB	% pobl.país	% cobertura	cuantía indiv.
vejez	62	4	10	casi 100	1/3 PNB/h (25 /L)
hijos	12	0.9	25	} 50 - 75 }	7% PNB/L (2 hj)
enfermedad	10	0.5	} 1.75 }		} 40% PNB/L (60 /h)
paro	6	0.35			
ayuda soc.	5				
guerra, etc.	4				

Evolución pasada (desde 1962) y futura (hasta 1985)

pasado: GPGI pasa de 6.8 a 8.7 (aumento de 2 puntos)

vejez (50% !)	+ 1	=	+ 0.4	+ 0.4	+ 0.2
hijos	- 0.15	=	- 0.1	+ 0.1	- 0.2
enfermedad	+ 0.2	=		+ 0.15	o
paro	+ 0.1	=	+ 0.1	o	o
total			1/3	2/3	0

(envejecim.pobl.:

+ ancianos
- hijos)

futuro: GPGI pasa de 8.7 a 10% (entre 5.5 y 15, según países)

vejez		+ 0.2		
hijos		- 0.1		
total		0	+ 1	+ 2.5 ¿ + 1.5?

apenas impacto demográfico; se preve que se mejore la cobertura (los que no abarcan todavía el 100% de los posibles beneficiarios); se preve un aumento del 40% de la transferencia individual para acercarse al PNB/h

y esto estaría en el origen del + 2.5%; el dudoso + 1.5% se daría si se rebaja la edad de la jubilación de los 65 a los 60 años (en este caso, además, como que la población activa ya no crecería al 0.8% anual sino al 0.4%, en 1985 existiría menos población activa y consiguientemente el PNB sería menor -3.5% menos-) (por cada año que se avance la edad del retiro seguramente se pierde un 0.8% del PNB)

comentarios de la OCDE

En 1900 no existían los GPGI. En 1940 existían en la mitad de países, pero sólo para accidentes, jubilaciones y parados, en una cuantía individual muy limitada, y para una categoría de beneficiarios extraordinariamente restringida. La "explosión" del GPGI ha sido pues cosa de la última postguerra; esta explosión ha tenido causas políticas y económicas; y también sociológicas.

La política ha sido la causa principal: "l'influence beaucoup plus grande de la main-d'oeuvre salariée a infléchi les politiques gouvernementales concernant l'égalité, le plein emploi et le rôle et les responsabilités incombant au secteur public"

Un cambio sociológico, la reducción de la familia, ha aumentado la dependencia respecto al Estado de un gran número de personas de edad.

Dos factores económicos. "Par suite de la forte diminution de la proportion de travailleurs non qualifiés ou manuels dans la population et de l'accroissement correspondant de la proportion d'employés, de cadres et de personnel technique, les programmes d'assurances existants, qui avaient été essentiellement conçus à l'origine pour la première catégorie, ne convenaient plus à une part de plus en plus importante de la population active employée". Y además: "Le taux élevé de la croissance économique a aussi été un facteur important: il a permis à la population active de supporter le coût croissant des systèmes de garantie de ressources sans réduction de son revenu disponible réel"

.

La evolución de los diez últimos años muestra que ha aumentado la cobertura, pero ha aumentado muy poco la cuantía de la transferencia individual, y que esta sólo alcanza a ser 1/3 del PNB/h en el caso del retiro (mientras que para los "activos" temporalmente fuera del trabajo -por paro o enfermedad-, alcanza a ser casi el doble), habiendo disminuido en el caso de los hijos (pagos por familia con hijos). Las causas pueden ser varias.

Parece que la sociedad o los gobiernos han tenido más interés en los ciudadanos activos que en los inactivos (jóvenes o ancianos): se ha considerado que la población activa debía beneficiarse de ingresos altos y crecientes. Quizás esto sea una consecuencia de las políticas de pleno empleo puestas en práctica al acabar la guerra, quizás se deba al acento puesto sobre el crecimiento, o quizás se deba a cambios acaecidos en el equilibrio de las fuerzas políticas dentro de cada país.

Por otra parte, se ha aceptado para jóvenes y ancianos el principio del seguro universal, pero no se ha juzgado esencial que todos pudieran participar de los frutos del crecimiento económico.

Además el rápido aumento de pagos por enfermedad y paro se explica por su bajo nivel inicial y por su coste bajo; en cambio, que las pensiones individuales no hayan aumentado más rápidamente que el PNB/h ha sido el precio que ha habido que pagar por el muy rápido crecimiento de la población cubierta por el seguro de vejez.

Por lo que hace a los pagos por hijos, el cambio de actitud en materia demográfica, el crecimiento de los ingresos de los padres, y la extensión de la enseñanza gratuita, han permitido que haya bajado la cuantía relativa de estas transferencias.

.
Respecto al futuro.

"Si, pour des raisons tant structurelles que conjoncturelles, les niveaux de chômage (poursuivant les tendances enregistrées depuis une quinzaine d'années) se révèlent un peu plus élevés dans le futur qu'ils ne l'ont été dans le passé, la société adoptera peut-être une attitude plus généreuse à l'égard de ceux qui sont sans travail - au moins dans les pays où les prestations chômage ne sont pas déjà passablement élevées-"

"Et, si les taux de natalité continuent à diminuer, il se peut que la tendance décroissante enregistrée dans le passé par les allocations familiales s'inverse . . . Mais, à moins que les attitudes actuelles à l'égard de l'accroissement démographique ne changent sensiblement, il semble peu probable que l'augmentation de ces aides soit un facteur propre à faire augmenter le rapport des dépenses de garantie de ressources au PIB"

.
La evolución de los precios relativos trabaja a favor de las transferencias: los precios de los productos de consumo en el decenio 1962-1972 han crecido menos que el conjunto de precios del PNB; por este motivo, y si la diferencia siguiera igual, para tener el poder adquisitivo calculado anteriormente en 1985 (un diez por cien del PNB, aproximadamente), bastaría una transferencia de dinero 0.5 puntos menor (es decir, 9.5% del PNB a precios de 1985).

LA POBREZA Y EL GASTO PUBLICO PARA GARANTIZAR LOS INGRESOS

Datos

En el decenio 1962-1972 han aumentado notablemente los GPGI y sin embargo la pobreza relativa no parece haber disminuido. En parte esto se explica porque la pobreza depende de las condiciones generales de la economía. Pero en gran parte esto se explica porque sólo entre un 30 y un 40% de estos GPGI va al 20% de la población más pobre (ver tabla 14 pg 6); o sea, de ese 8-9% del PNB que son los GPGI, sólo un 2-3% va a los pobres o casi-pobres (y si desglosáramos más veríamos que la ayuda familiar ha de ir a las familias ricas puesto que estas son las que tienen más hijos: tabla 12, pag 4).

Con todo, ese tercio del GPGI que va al 20% más pobre, resulta una ayuda preciosa: constituye 2/3 de sus ingresos! (tabla 14, pg 6). Si no fuera por ese dinero, el déficit de ingresos de los más pobres, en vez de ser el 1% del PNB podría ascender quizás hasta el 3-4% del PNB. En US, gracias a estas transferencias, el número de familias pobres no es 16 millones sino 10 millones; en GB esas transferencias sacan a 2 millones de familias de la pobreza.

Sin embargo, permanece el hecho de que el aumento del GPGI no ha disminuido la pobreza en el último decenio, y parece que este debía haber sido su objetivo. ¿Cómo remediarlo?

Causas de la pobreza y tipo de acciones que piden

A comienzos de siglo la pobreza se debía tanto al paro crónico como a tener familia numerosa. Hoy no existen estos dos males. Las causas de la pobreza actual son dobles. La mitad de los pobres son ancianos o familias cuya cabeza de familia es una mujer: es decir, personas inactivas ya, o que difícilmente pueden encontrar un trabajo a pleno tiempo. La otra mitad de los pobres son personas activas que o bien ejercen un trabajo mal remunerado (a menudo en la agricultura), o bien no encuentran trabajo que dure todo el año.

La mitad "inactiva" de los pobres, y remedios

Se ha de aumentar la cuantía individual de la transferencia. Ya hemos visto que las pensiones de los ancianos equivalían a un tercio del PNB per capita; es decir, alcanzaban a ser sólo la mitad del ingreso que define el umbral de pobreza (2/3 del PNB per capita).

En las naciones en las que, para ser selectivo, no se paga pensión o transferencia más que a los que están por debajo o de un determinado nivel de ingresos, suele suceder que o por dignidad personal o por la complejidad del papeleo, un gran número de pobres no saben demostrar que ellos necesitan la transferencia. Quizás se facilitaría la solución descentralizando la ayuda: que sea la comunidad local la que se encargue de este tipo de ayuda (al estar más cerca facilita los trámites y detecta las pobreza vergonzantes). Otro tipo de solución sería el "impuesto negativo sobre la renta".

La mitad "activa" de los pobres, y remedios

"Si les transferts doivent rester le principal moyen d'améliorer la situation des inactifs, la société peut essayer d'aider les travailleurs défavorisés par deux autres méthodes. L'une consiste à améliorer les possibilités d'emploi et la capacité de gain des personnes pauvres aptes à travailler en recourant à divers moyens, notamment, une meilleure organisation du marché de l'emploi, l'extension des facilités de recyclage et autres formes d'enseignement compensateur, la législation sur le salaire minimum, etc. L'autre consiste à recourir davantage aux politiques des revenus qui peuvent être, et ont été, orientées de façon à réduire les écarts excessifs de salaires aussi bien qu'à lutter contre l'inflation."

Dos problemas que se presentan en las transferencias a la mitad "activa" de los pobres: ¿se incita a no buscar trabajo y vivir del subsidio de desempleo? ¿se incita a no aceptar empleos con un salario superior para evitar salir de una categoría de ingresos en la que las ayudas del estado -transferencias y desgravaciones- son superiores a ese plus de salario?

Los estudios empíricos parecen confirmar la existencia de la "picaresca", que quizás pueda llegar a producir el paro voluntario de un 0.5% de la población activa. Sin embargo, si la legislación está bien concebida se puede evitar la mayor parte de esa picaresca (vg. exigir haber cotizado un número determinado de semanas al año para tener derecho a los subsidios, etc.). La mayor dificultad para una concepción correcta de la legislación está en que las ayudas al pobre provienen de muchas instituciones gubernamentales y bajo diversos conceptos; se deberían unificar estas ayudas, bien pasándolas a las colectividades locales, bien englobándolas todas como un "impuesto negativo sobre la renta" (aunque esto comporta también su coste) -ya hemos visto más arriba cómo esto facilitaría también el que los "inactivos" se atrevieran o supieran pedir ayudas-

Por otra parte, una legislación que, aunque cuidadosa, no pueda eliminar toda la picaresca, tiene también su contrapartida positiva: alentar la movilidad de la mano de obra o disuadir al convaleciente de reemprender prematuramente su trabajo. Y en todo caso, cada país debe realizar una opción consciente, "jusqu'à quel point de tels coûts, en termes de manque (sobre)

à produire, sont acceptables comme prix que la société est disposée à payer en échange d'avantages comme l'allègement de situations réellement difficiles (ainsi que la réduction des conflits du travail et des tensions sociales)"

La selectividad

El déficit de ingresos de los más pobres representa un 1% del PNB. En cambio los GPGI alcanzan un 8-9%. Eliminar la pobreza no exige sumas cuantiosas, sino más selectividad en asignar las cantidades que ya se transfieren: en vez de transferir al 20% más pobre un 2-3%, transferirle un 1% más (quizás ese 1% que se da por los hijos y que en gran parte va a los ricos, o quizás pensiones y ayudas que se dan a quienes no las necesitan tanto -aunque exigir pruebas de no alcanzar un mínimo de ingresos puede apartar muchos pobres reales de la ayuda, como hemos dicho en la página anterior: por orgullo o por ignorancia y complejidad de los trámites-)

APENDICE ESTADISTICO

Tableau 4		Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Répartition des revenus après impôt												
Part de chaque décile	Allemagne ^a	1973	2.8	3.7	4.6	5.7	6.8	8.2	9.8	12.1	15.8	30.3
	Australie	1966-67	2.1	4.5	6.2	7.3	8.3	9.5	10.9	12.5	15.1	23.7
	Canada	1969	1.5	3.5	5.1	6.7	8.2	9.7	11.2	13.1	15.9	25.1
	Espagne	1973-74	2.1	3.9	5.3	6.5	7.8	9.1	10.6	12.5	15.6	26.7
	Etats-Unis ^b	1972	1.5	3.0	4.5	6.2	7.8	9.5	11.3	13.4	16.3	26.6
	France ^c	1970	1.4	2.9	4.2	5.6	7.4	8.9	9.7	13.0	16.5	30.4
	Italie	1969	1.7	3.4	4.7	5.8	7.0	9.2	9.8	11.9	15.6	30.9
	Japon ^d	1969	3.0	4.9	6.1	7.0	7.9	8.9	9.9	11.3	13.8	27.2
	Norvège	1970	2.3	4.0	5.6	7.3	8.6	10.2	11.7	13.0	15.1	22.2
	Pays-Bas	1967	2.6	3.9	5.2	6.4	7.6	8.8	10.3	12.4	15.2	27.7
	Royaume-Uni ^e	1973	2.5	3.8	5.5	7.1	8.5	9.9	11.1	12.8	15.2	23.5
	Suède	1972	2.2	4.4	5.9	7.2	8.5	10.0	11.5	13.3	15.7	21.3
	Moyenne ^f	..	2.1	3.8	5.2	6.6	7.9	9.3	10.7	12.6	15.5	26.3
	Dispersion ^g	..	0.24	0.15	0.12	0.09	0.07	0.06	0.07	0.05	0.04	0.12
<i>Pour mémoire :</i>												
	Allemagne ^h	1969	2.6	4.4	5.8	7.1	8.2	9.4	10.8	12.6	15.2	23.7
	Etats-Unis ⁱ	1966	2.0	3.0	4.6	6.0	7.5	8.9	10.5	12.6	15.5	29.3
	Royaume-Uni ^j	1972-73	6.8	5.5	6.5	8.0	9.5	11.2	13.2	15.8	23.6	

a) D'après les données du DIW.

b) Estimations établies par l'auteur à partir des séries relatives à la répartition avant impôt.

c) D'après les Rapports du bureau du recensement sur les taux d'imposition.

d) D'après l'Enquête sur les dépenses des familles (Family Expenditure Survey).

e) Moyenne arithmétique.

f) Mesurée par le coefficient de variation.

g) D'après les résultats de l'enquête sur le revenu et la consommation des ménages.

h) D'après B.A. Okner (1975); ces chiffres ne sont pas comparables à ceux du tableau 3.

i) D'après les estimations du « Livre Bleu ».

Note : Pour l'indication détaillée de ces sources, voir l'appendice 1.

Tableau 10
Répartition des revenus après impôt, après « normalisation » de la taille des ménages

		Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Part de chaque décile	Allemagne	1973	2.8	3.7	4.6	5.7	6.7	8.2	9.8	12.1	15.7	30.6
	Australie	1966/77	1.6	3.2	5.3	6.9	8.3	9.5	11.1	13.0	15.7	25.2
	Canada	1972	1.6	3.6	5.2	6.8	8.3	9.7	11.2	13.0	15.8	24.7
	Espagne	1971	1.5	2.7	4.4	5.8	7.8	9.0	11.0	13.0	16.5	28.5
	Etats-Unis	1972	1.7	3.2	4.6	6.3	7.9	9.6	11.4	13.2	16.0	26.1
	France	1970	1.4	2.8	4.2	5.5	7.4	8.8	9.7	13.1	16.6	30.5
	Japon	1969	2.7	4.4	5.7	6.7	7.8	9.0	10.1	11.6	14.1	27.8
	Norvège	1970	2.4	4.2	5.7	7.3	8.7	10.2	11.7	13.0	15.0	21.9
	Pays-Bas	1967	3.2	5.9	6.8	7.7	8.3	9.2	10.4	12.1	14.5	21.8
	Royaume-Uni	1973	2.4	3.7	5.3	6.9	8.5	9.9	11.1	12.9	15.4	23.9
Suède	1972	2.6	4.7	6.3	7.8	9.0	10.0	11.6	13.1	16.4	18.6	
Moyenne ^a	..	2.2	3.8	5.3	6.7	8.1	9.4	10.8	12.7	15.6	25.4	
Dispersion ^b	..	0.28	0.23	0.15	0.12	0.07	0.06	0.06	0.04	0.05	0.14	

a) Moyenne arithmétique.
b) Mesurée par le coefficient de variation.
Note : Même quand elles portent sur des années différentes, on a fait en sorte que les données soient à peu près comparables à celles du tableau 4.

Tableau 3
Répartition des revenus avant impôt

		Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Part de chaque décile	Allemagne ^a	1973	2.5	3.4	4.5	5.6	6.8	8.3	9.9	12.2	15.7	31.1
	Australie	1966-67	2.1	4.5	6.2	7.3	8.3	9.5	10.9	12.5	15.1	23.8
	Canada ^a	1969	1.2	3.1	4.6	6.3	7.9	9.4	11.1	13.1	16.2	27.1
	Etats-Unis ^b	1972	1.2	2.6	4.2	5.8	7.5	9.3	11.1	13.4	16.4	28.4
	France	1970	1.5	2.8	4.2	5.7	7.1	8.7	10.4	12.6	16.0	31.0
	Japon	1969	2.9	4.7	5.8	6.8	7.7	8.6	9.7	11.3	13.9	28.6
	Norvège	1970	1.7	3.2	4.9	6.7	8.2	9.8	11.3	13.3	16.4	24.5
	Pays-Bas	1967	2.3	3.6	4.9	6.0	7.3	8.5	9.9	11.7	14.7	31.1
	Royaume-Uni ^c	1973	2.1	3.3	5.1	6.9	8.3	9.8	11.2	13.0	15.6	24.7
	Suède ^a	1972	2.0	4.0	5.3	6.1	7.9	9.5	11.2	13.1	16.1	24.4
Moyenne ^d	..	2.0	3.5	5.0	6.3	7.7	9.1	10.7	12.6	15.6	27.3	
Dispersion ^e	..	0.27	0.19	0.13	0.09	0.06	0.06	0.06	0.06	0.05	0.05	0.10
<i>Pour mémoire</i>												
Etats-Unis ^f	(i)	1971	1.2	3.0	4.6	6.2	7.6	9.1	10.8	12.9	15.8	28.6
	(ii)	1971	1.5	3.4	4.7	6.1	7.5	8.9	10.6	12.7	15.6	29.0
Royaume-Uni ^g		1972-73	5.8	4.8	5.9	7.5	9.2	11.0	13.1	15.8	26.9	

a) Estimations établies par l'auteur à partir des séries relatives à la répartition après impôt.
b) D'après Bureau of the Census, *Current Population Reports*.
c) D'après les résultats de *Family Expenditure Survey*.
d) Moyenne arithmétique.
e) Mesurée par le coefficient de variation.
f) (i) Selon la notion de revenu nominal ; (ii) selon la notion du revenu familial.
g) D'après les estimations du « Livre Bleu ».
Note : Pour l'indication détaillée des sources, voir l'appendice 1.

Tableau 7
Répartition des revenus par individu

		Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Part de chaque décile	Allemagne***	1969	3.6	5.2	5.9	6.6	7.7	8.7	10.0	12.4	15.5	24.5
	Australie*	1966/67	3.5	4.8	5.5	6.5	7.8	8.8	10.0	12.0	15.4	25.6
	Canada*	1969	2.2	4.0	5.2	6.2	7.4	8.7	10.2	12.4	15.8	27.8
	Espagne***	1973	2.3	4.0	5.2	6.3	7.4	8.7	10.3	12.5	15.9	27.4
	Etats-Unis*	1972	1.8	3.7	5.0	6.3	7.5	8.6	10.1	12.6	15.8	28.6
	France*	1970	2.0	3.8	4.8	5.7	6.9	8.0	9.7	11.9	15.4	31.8
	Norvège*	1970	3.5	4.7	5.6	6.6	7.7	9.2	11.0	12.9	15.5	23.5
	Royaume-Uni*	1973	3.5	4.8	5.9	6.6	7.5	8.9	10.4	12.6	16.0	23.9
	Suède**	1972	3.5	5.8	6.8	7.6	8.5	9.5	10.7	12.4	14.7	20.5
	Moyenne ^d	..	2.9	4.5	5.5	6.5	7.6	8.8	10.3	12.4	15.6	26.0
Dispersion ^e	..	0.25	0.15	0.10	0.07	0.05	0.04	0.04	0.02	0.02	0.12	

a) D'après les résultats de l'enquête sur le revenu et la consommation des ménages.
b) Les chiffres ne sont pas strictement comparables à ceux des tableaux 3 et 4, du fait de l'emploi d'une source différente ; pour plus de détails, voir l'appendice 1.
c) Moyenne arithmétique.

d) Mesurée par le coefficient de variation.
* Parts calculées d'après des séries relatives à la répartition avant impôt.
** Parts calculées d'après des séries relatives à la répartition après impôt.

Tableau 8
Répartition des revenus des ménages dont le chef a de 25 à 54 ans

		Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Part de chaque décile	Allemagne***	1969	4.0	5.8	6.8	7.6	8.4	9.3	10.4	11.9	14.0	21.9
	Australie*	1966/67	3.7	5.6	6.8	7.5	8.4	9.4	10.5	11.9	14.2	22.0
	Canada**	1972	1.7	4.2	6.0	7.4	8.7	9.8	11.1	12.7	15.0	23.5
	Etats-Unis*	1972	1.9	4.1	5.8	7.1	8.3	9.6	10.9	12.3	15.0	25.0
	Norvège*	1970	2.3	4.9	6.4	7.6	8.6	9.6	10.9	12.7	15.1	22.0
	Royaume-Uni*	1973	3.3	5.5	6.6	7.6	8.5	9.4	10.5	12.0	14.3	22.3

a) D'après les résultats de l'enquête sur le revenu et la consommation des ménages.
b) Les chiffres ne sont pas strictement comparables à ceux du tableau 3.

* Parts calculées d'après des séries relatives à la répartition avant impôt.
** Parts calculées d'après des séries relatives à la répartition après impôt.

TEMAS DE ACTUALIDAD

Los ingresos tributarios comparados con el PNB

La comparación del total de ingresos tributarios con la actividad económica global, representada por el producto nacional bruto (PNB), durante el período 1965-1972, indica que la tendencia de la recaudación fiscal en los países de la OCDE siguió un curso ascendente en 1972 y la proporción de dicha recaudación con respecto al PNB fue de 32,2 por ciento, mientras que el año anterior fue de 31,6 por ciento y en 1965 sólo llegaba al 27,3 por ciento. El mayor aumento de esta proporción en 1972 —3,1 puntos porcentuales— se produjo en Noruega, que registró el porcentaje más alto del grupo:

Mayor proporción de los impuestos en relación con el PNB en la OCDE

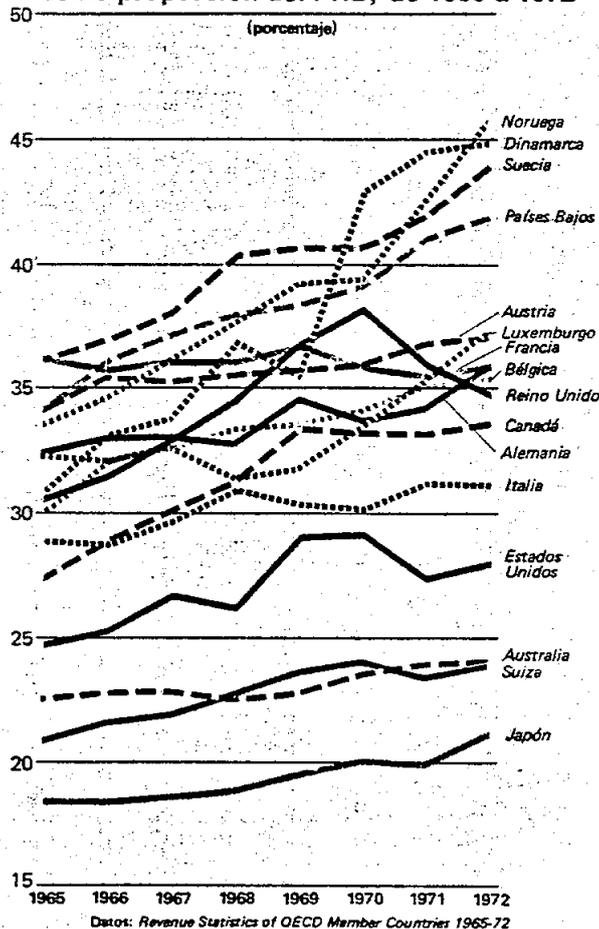
En los países de la OCDE se acusa una continua tendencia al alza en la proporción que los ingresos tributarios representan del producto nacional bruto (PNB) y en la dependencia de los gobiernos con respecto a los impuestos a la renta y los aportes por seguro social, según el tercer informe anual *Revenue Statistics of OECD Member Countries, 1965-72*, publicado recientemente por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico. Se observa en este informe que, en general, son los países industriales los que tienen las mayores proporciones de ingresos tributarios, encabezados por Noruega con una proporción de 45,7 por ciento del PNB. Los países no industriales, además de Japón y Suiza, constituyen el grupo con las proporciones más bajas, que oscilan entre 21 y 24 por ciento del PNB.

El Fondo ha colaborado con la OCDE en la elaboración de un sistema para recopilar datos comparables sobre ingresos públicos desde la iniciación del proyecto (*Boletín del FMI*, 28 de enero de 1974, pág. 27). En base a un sistema de clasificación elaborado para satisfacer la necesidad que tienen los planificadores y analistas económicos de datos internacionales comparables sobre hacienda pública, las estadísticas representan la recaudación tributaria en efectivo a todos los niveles de la administración pública —central, regional, estatal y local— dentro de un país. El estudio compara la magnitud y composición de los ingresos tributarios de 23 países miembros de la OCDE entre 1965 y 1972, último año para el cual se dispone de datos. Sin embargo, se señalan dos limitaciones al grado de comparación entre los datos de los diferentes países: la aplicación variable de las concesiones tributarias en los diversos países y la falta de datos sobre ingresos no tributarios. Es difícil tomar en cuenta las concesiones tributarias al comparar los impuestos de los diversos países; en algunos, por ejemplo, se conceden subsidios familiares en la industria con cargo a fondos recaudados por medio de impuestos, mientras que en otros países se concede asistencia equiva-

lente mediante bonificaciones o desgravaciones fiscales, que originan una reducción de los ingresos tributarios. Como no existe una base común para cuantificar el total de las concesiones tributarias en cada país, resulta difícil compararlas con los ingresos tributarios. No obstante, se toman en cuenta los subsidios familiares y concesiones tributarias equivalentes al comparar los pagos netos del impuesto a la renta y los aportes por seguro social efectuados por un trabajador industrial medio, tal como se calcula en otro estudio de la OCDE que se describe al final de este artículo.

Los datos sobre ingresos no tributarios son necesarios para determinar el total de ingresos públicos —incluidos los fondos provenientes de fuentes tales como las utilidades de las empresas públicas, honorarios y gravámenes por servicios de la administración pública, regalías y venta de propiedades y bienes del Estado— y su relación con respecto al gasto público a fin de cuantificar la necesidad de lanzar empréstitos del Estado para cubrir cualquier déficit existente. Actualmente el Fondo y el grupo de estadísticas fiscales de la OCDE aúnan sus esfuerzos para perfeccionar las estadísticas sobre ingresos no tributarios. En el marco del programa permanente de colaboración entre dos organizaciones, los países pueden utilizar copias de sus respuestas a los cuestionarios de la OCDE sobre ingresos y gastos públicos para responder al cuestionario del Fondo que se ha distribuido entre los países miembros a fin de recopilar datos sobre ingresos, gastos, financiamiento y deuda públicos.

Total de ingresos tributarios como proporción del PNB, de 1965 a 1972



45,7 por ciento del PNB. Se registraron otros nuevos aumentos de más de un punto porcentual tanto entre los países de máxima proporción de recaudación tributaria (Luxemburgo, Suecia, Alemania) como en los países de mínima proporción (España y Japón). En cinco países se produjeron disminuciones de esa proporción durante 1972, en particular, en el Reino Unido e Irlanda. Del total de países, sólo Francia registró en 1972 una

relación tributación/PNB (35,8 por ciento) más baja que en 1965; la disminución de esta proporción hizo bajar al país desde una distancia de 0,1 por ciento de lo más alto de la lista en 1965 al octavo lugar en 1972.

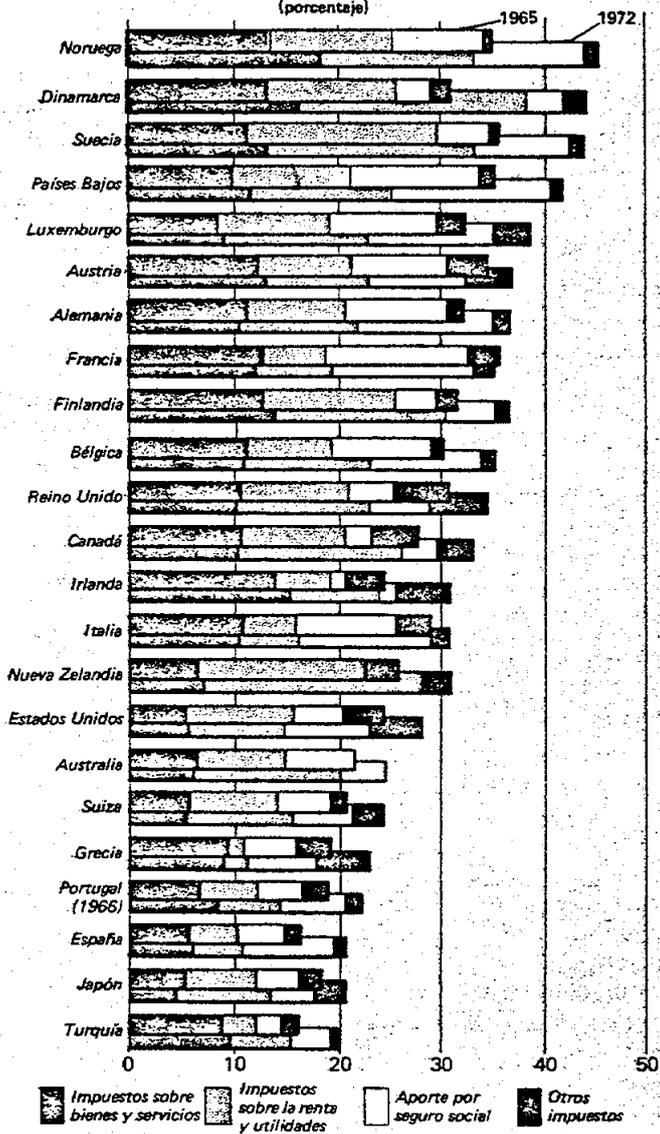
Dentro de la amplia diversidad de relaciones tributación/PNB entre los países de la OCDE, se hizo evidente una cierta pauta. En 1972, los países de la OCDE

— con proporciones comprendidas entre 35 y 37 por ciento del PNB. Otros países de habla inglesa (incluidos Estados Unidos y Canadá), e Italia constituían el tercer grupo, con proporciones entre 28 y 33 por ciento. En el grupo de proporciones más bajas figuraban los países no industriales, además de Suiza y Japón, con proporciones entre 21 y 24 por ciento del PNB.

unos países industriales, oscilando desde una proporción comprendida entre 45 y 49 por ciento del total de ingresos tributarios en Turquía e Irlanda hasta una proporción de entre 19 y 22 por ciento en Estados Unidos y Japón. En el grupo de países industriales dichos impuestos eran más importantes en Noruega, Austria, Dinamarca y Francia, y algo menos importantes en Alemania, el Reino Unido.

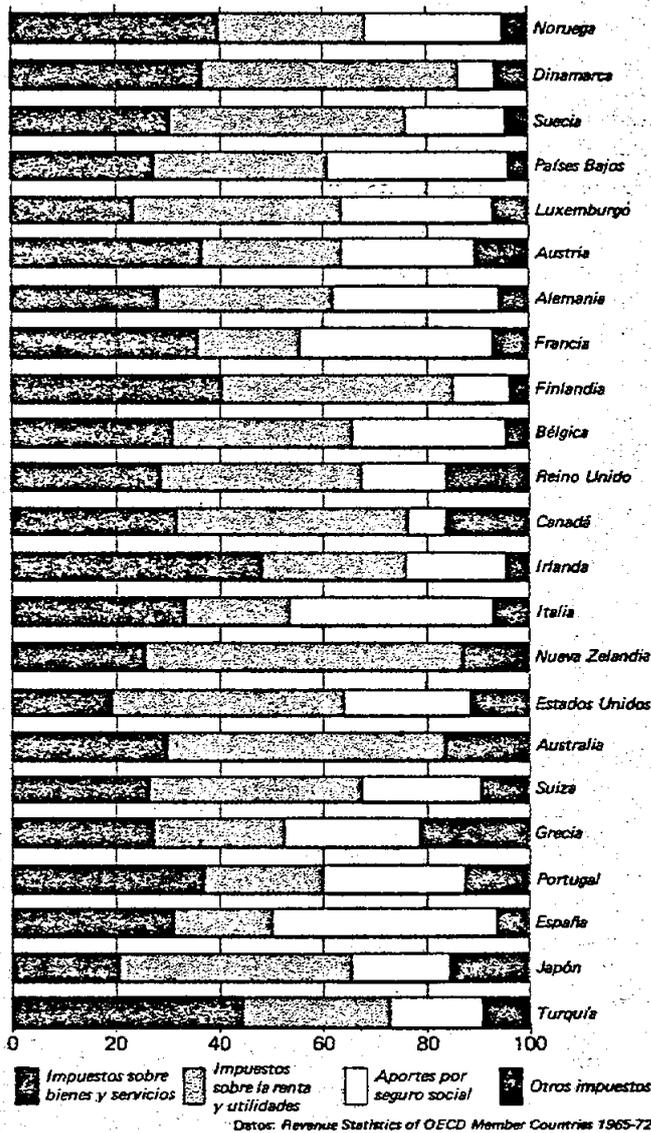
Ingresos tributarios como proporción del PNB, 1965 y 1972

(porcentaje)



Fuente de los ingresos tributarios, 1972

(porcentaje del total de ingresos tributarios)



podían clasificarse, con respecto a la relación tributación/PNB en cuatro grupos principales. Los países escandinavos y los Países Bajos encabezaban la lista, con proporciones que oscilaban entre 42 y 46 por ciento, habiendo registrado algunos aumentos excepcionales importantes durante el período 1965-72. Un segundo grupo constituido por la mayoría de los demás países europeos industriales —incluidos Alemania, el Reino Unido y Fran-

Composición de los ingresos tributarios

Además de la considerable diversidad de las relaciones tributación/PNB, los países miembros de la OCDE siguieron acusando amplias variaciones en el grado en que recurrían a diversos impuestos (entre ellos los derechos de aduanas). Los impuestos sobre bienes y servicios tendían a adquirir gran importancia en los países no industriales y menor importancia en al-

los Países Bajos y Suiza. La proporción total recaudada por los países de la OCDE por medio de los impuestos sobre bienes y servicios continuó disminuyendo en 1972, alcanzando un promedio de 32,6 por ciento del total de ingresos tributarios totales; esta proporción había sido de 33,4 por ciento el año anterior y de 36,4 por ciento en 1965. En todos los países de la OCDE los impuestos sobre bienes y servicios representaron en 1972 un por-

centaje de los ingresos tributarios totales más bajo que en 1965. Las mayores disminuciones, de unos 9 puntos porcentuales, correspondieron a Grecia, Canadá y España.

Los impuestos sobre la renta y utilidades, en general, registraron una tendencia inversa a la de los impuestos sobre bienes y servicios. La moderada tendencia al alza de los primeros continuó en 1972 y la pro-

Hubo aumentos de más de un punto porcentual en los países de más alta proporción (Suecia, Canadá, Finlandia y Japón), en algunos países de mediana proporción, como Bélgica y Alemania y en los países de baja proporción (Italia y Grecia). La proporción disminuyó en cinco países, de los cuales tres no son industriales. En el grupo de la OCDE, seis países —Suecia, Estados Unidos, Noruega, los Países Bajos, Portugal y España— recaudaron en 1972 una proporción de impuestos sobre la renta que, con respecto al total de impuestos, fue inferior a la recaudada en el año 1965.

La proporción de ingresos tributarios provenientes de los aportes por seguro social en los países de la OCDE —22 por ciento— no acusó variaciones importantes en 1972, pero alcanzó un nivel más alto que el 19,6 por ciento de 1965. Durante el período fue general el mayor recurso a los aportes por seguro social. En nueve países se produjeron aumentos de más de 4 puntos porcentuales en la proporción de esos aportes con respecto al total de ingresos tributarios, y sólo en tres países —Grecia, Dinamarca y Bélgica— hubo disminuciones de esa proporción. Sin embargo, las diferencias entre los países en cuanto a su dependencia con respecto a los aportes por seguro social fueron mayores que las relativas a otros impuestos importantes. Por un lado, los aportes por seguro social constituyeron la principal fuente de ingresos tributarios en España, Francia, Italia, los Países Bajos y Ale-

mania, con proporciones que oscilaron entre 34 y 42 por ciento. En cambio, Irlanda, Canadá y Dinamarca sólo recaudaron de esa fuente menos del 10 por ciento de sus ingresos tributarios, y en Australia y Nueva Zelanda los aportes por seguro social fueron nulos.

El rubro "otros impuestos", que incluye impuestos del timbre, impuestos sobre el patrimonio, etc. siguió siendo en 1972 una fuente de ingresos relativamente poco importante en la mayoría de los países de la OCDE, oscilando entre 2,2 por ciento en Finlandia y 21,7 por ciento en Grecia. Este rubro sobrepasó el 10 por ciento sólo en los países con impuestos del timbre o impuestos sobre el patrimonio y bienes

raíces que revestían una gran importancia.

En el período de 1965-72, en conjunto, la mayoría de los países de la OCDE recurrió en mayor grado a los impuestos sobre la renta y utilidades y los aportes por seguro social y en menor grado a los impuestos sobre bienes y servicios. Todos los países que redujeron su dependencia con respecto a los impuestos sobre la renta —Noruega, Suecia, España, Portugal, Estados Unidos y los Países Bajos— aumentaron su dependencia con respecto a los aportes por seguro social.

El trabajador industrial medio

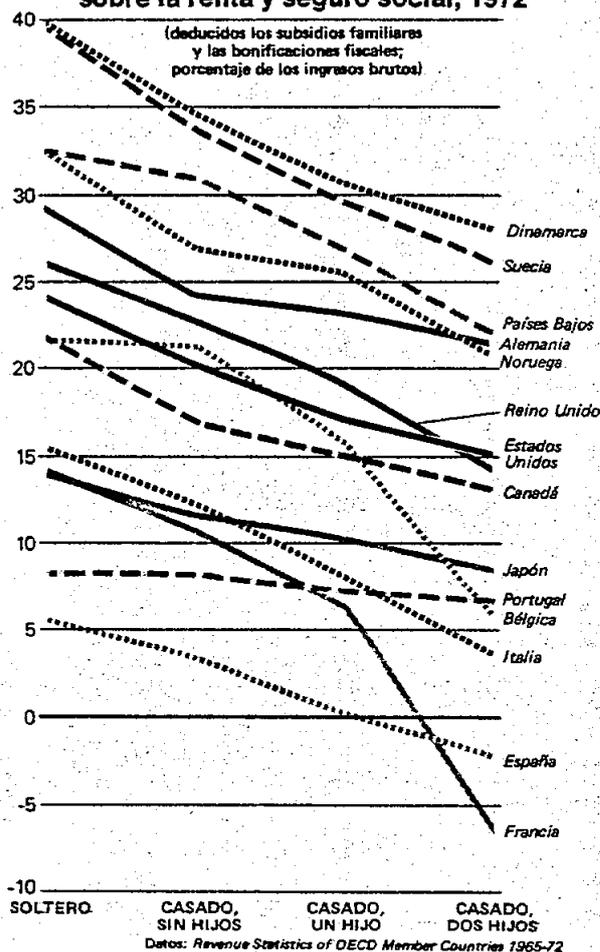
La importancia relativa de los impuestos sobre la renta personal y los aportes por seguro social se pone de manifiesto también en otro estudio presentado en este número de *Revenue Statistics of OCDE Member Countries*. Dicho estudio señala, como porcentaje de los ingresos de un trabajador industrial medio en cada país, la cantidad de impuestos sobre la renta personal y aporte por seguro social que dicho trabajador pagaría, tomando en cuenta los beneficios derivados de las desgravaciones y bonificaciones fiscales o de los pagos de transferencia concedidos en función de la situación familiar, además de cualquier deducción global de la renta imponible a la cual tengan derecho todos los empleados y además de cualquier deducción por razón de aportes por seguro social. No aparece reflejado el pago de otros tributos, tales como impuestos sobre bienes y servicios o el patrimonio, ni los efectos de los servicios de previsión social ofrecidos por el gobierno en forma gratuita o por debajo de su costo. Como se observa en el gráfico, los impuestos netos pagaderos en 1972 —es decir, la diferencia entre los ingresos brutos y la renta disponible— se comparan en los diferentes casos de trabajadores solteros o casados, sin hijos o con uno o más hijos. No se suponen ingresos aparte percibidos por las esposas.

Como se indica en el gráfico, el pago neto de impuestos sobre la renta y aportes por seguro social efectuados por el trabajador industrial medio con dos hijos va de una proporción que oscila entre 21 y 28 por ciento del total de sus ingresos en Dinamarca, Suecia, los Países Bajos, Alemania y Noruega a una proporción que oscila entre 4 y 9 por ciento en Japón, Portugal, Bélgica e Italia y a ingresos netos del Estado en España y Francia. Los impuestos netos del contribuyente soltero fueron superiores en un 10 por ciento como promedio, pero en algunos países fueron superiores hasta en un 20 por ciento.

Dirección de Estadística del FMI

Pago neto que efectúa el trabajador medio por impuesto sobre la renta y seguro social, 1972

(deducidos los subsidios familiares y las bonificaciones fiscales; porcentaje de los ingresos brutos)



porción de estos impuestos con respecto al total alcanzó un promedio de 35,9 por ciento, frente a 35,3 por ciento el año anterior y 34 por ciento en 1965. Estos impuestos representaron la fuente más importante de ingresos tributarios —39,2 a 63,1 por ciento— en la mayoría de los países industriales, además de Australia y Nueva Zelanda. El caso inverso se produjo en España, Francia y Grecia, que recaudaron entre 15,2 y 19,8 por ciento de los ingresos tributarios por medio de los impuestos sobre la renta y utilidades. En 1972 se produjo en varios países un aumento considerable de la proporción de impuestos sobre la renta y utilidades con respecto al total de ingresos tributarios.

ANEX VIILA DISTRIBUCION RESULTANTE DEL MERCADO. PALIATIVOS Y PROYECTOS

distribución del CONSUMO (ingresos) y de la INVERSION (propiedad)

S U M A R I O

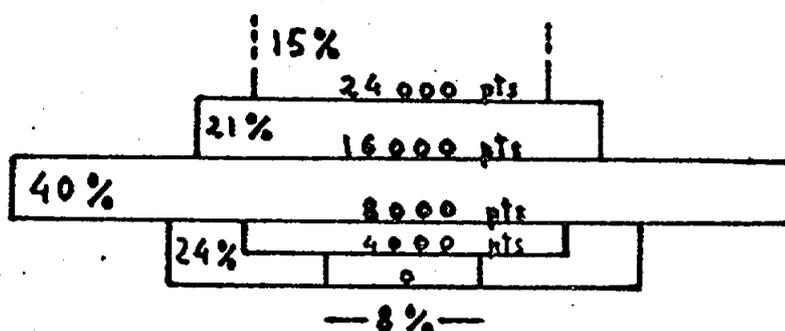
	<u>Pág.</u>
<u>La distribución del consumo</u>	
<u>el 20% de miseria</u> : datos o distribución "absoluta" - causas - remedios	72
<u>la minoría lujosa y la masa del país</u> :	
datos o distribución "relativa"	75
índices (curva de Lorenz, índice de Gini)	75
causas o distribución "funcional" (versus "personal"):	76
desigualdad salarial	77
amplificada por la desigualdad de los ingresos de la prop.	79
por tanto, solución socialista (salarios sí, propiedad no)	81
juicio crítico sobre capitalismo y socialismo	82
perspectivas de futuro a la luz del pasado	86
¿redistribución fiscal?: instrumentos - resultados	90
<u>el gasto social público</u> :	
encuadre: el gasto público (finalidades - medios - cifras)	95
la tensión redistributiva y sus resultados	97
medicina y seguridad social: ¿redistribución?	99
educación:	
factor de qué redistribución	100
las oportunidades educativas	101
educación y economía	103
<u>La distribución de la inversión</u>	
<u>el hecho de la concentración y su perpetuación: la inversión</u>	104
<u>los peligros de la concentración</u> :	
la dirección del crecimiento	105
la dignidad humana:	
el control desde dentro	106
el control desde fuera	106
la autogestión del lugar de trabajo	107
<u>observaciones finales</u>	107

EL 20% DE MISERIA: DATOS O DISTRIBUCION "ABSOLUTA"

Una presentación de los datos puede ser la siguiente. El Instituto Nacional de Estadística de nuestro país, en la encuesta sobre presupuestos familiares realizada entre marzo 1964 y marzo 1965, halló que el siguiente % de las familias del país obtenían los siguientes ingresos por familia y mes (en pesetas). Damos los datos originales de la encuesta, y los mismos datos trasladados a 1972; más adelante veremos que la desigualdad no disminuye, pero en cambio sube el nivel de vida general: si aumentamos los ingresos de 1964-65 de acuerdo con el aumento de los precios y el aumento del nivel de vida (del PNB por habitante) obtendremos aproximadamente qué ingresos obtienen las familias en 1972; esto es lo que hemos realizado.

<u>% de familias</u>	<u>ingresos 1964-1965</u>	<u>ingresos 1972</u>
2	20 000 - ...	46 000 - ...
2	15 000 - 20 000	34 500 - 46 000
4	12 000 - 15 000	27 600 - 34 000
5	10 000 - 12 000	23 000 - 27 600
8	8 000 - 10 000	18 400 - 23 000
15	6 000 - 8 000	13 800 - 18 400
11	5 000 - 6 000	11 500 - 13 800
7	4 500 - 5 000	10 350 - 11 500
7	4 000 - 4 500	9 200 - 10 350
8	3 500 - 4 000	8 050 - 9 200
7	3 000 - 3 500	6 900 - 8 050
7	2 500 - 3 000	5 750 - 6 900
6	2 000 - 2 500	4 600 - 5 750
2	1 800 - 2 000	4 140 - 4 600
9	0 - 1 800	0 - 4 140

Teniendo en cuenta otros tres estudios (DATA, "Comportamiento y actitudes de las economías domésticas hacia el ahorro y el consumo", Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorro, 1969; Informe FOESSA 1970: encuesta a hogares en 1969, y reelaboración de los datos del Informe FOESSA 1966), podemos dibujar el siguiente gráfico (tomando las cifras que reflejan menor desigualdad y más bienestar, y traducido también a 1972):



Esta presentación de los datos tiene la ventaja de poderlos comparar, por ejemplo, con el presupuesto de gastos mínimos que la Asociación de Dirigentes de Barcelona calculaba en julio de 1972 para un matrimonio con 2.3 hijos (familia media española): 12 464.45 ptas. mensuales. Más de la mitad de los españoles (según la encuesta del INE) no llegan a este mínimo.

A los que vivimos en las regiones desarrolladas del país nos pueden sorprender estos datos. Sin embargo, el 20% de miseria negra existente en nuestro país en 1965 en sus tres cuartas partes vivía en Andalucía, Extremadura, Galicia, Centro y Sureste del país, y sólo en un 1% en Cataluña y Baleares, donde representaba únicamente el 2% de las familias de la región (contra un tercio en Andalucía y Extremadura, y dos tercios de las familias de la región en Galicia).

El Informe FOESSA 1966 localizaba dentro de la geografía española el 20% de hogares más pobres (que en aquel entonces ingresaban menos de 2500 ptas. al mes!); transcribimos el número de hogares "miserables" que existe en cada región, y qué % de todos los hogares de la región se hallaban en esa situación de miseria:

zona extremeño-andaluza	450 000	34 %
z. sureste	330 000	56
z. centro	230 000	26
z. gallega	170 000	67
z. castellano-leonesa	140 000	25
z. levantina	90 000	15
z. litoral norte y catábr.	84 000	13
z. manchega	43 000	17
z. Ebro-pirenaica	28 000	11
z. vasca	28 000	10
z. macizo ibérico	19 000	13
z. catalano-balear	18 000	2

Una presentación de datos análoga a la que hemos realizado para España, se podría realizar para otros países. En US, por ejemplo, hallaríamos que un 15% de la población vive en verdadera miseria y hambre, etc. (fundamentalmente se trata de negros, del pequeño porcentaje de portorriqueños, mejicanos e indios, y de blancos de más de 65 años).

EL 20% DE MISERIA: CAUSAS Y REMEDIOS

En un importante estudio de Diego PERONA, La distribución de la carga tributaria en España, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1972, se agrupan las familias españolas en siete grupos según la cifra de ingresos familiares "disponibles" (o sea, después de impuestos; incluyendo autoconsumo de alimentos y uso de vivienda propia -se imputan como ingresos-); traduciendo sus cifras de 1965 al nivel de vida y de precios de 1974, y a ingresos mensuales, tenemos el siguiente cuadro:

grupo	ingresos/familia mes	% de familias
VII	más de 131 700 ptas.	1.5
VI	63 200 - 131 700	5
V	47 400 - 63 200	6
IV	31 600 - 47 400	18.5
III	15 800 - 31 600	40
II	7 900 - 15 800	21
I	menos de 7 900	8

las tres clases sociales más débiles representan el siguiente % de los miembros de cada grupo:

grupo	ancianos	obreros	agricultores
I	57	19.5	10.7
II	16.5	52	17
I + II	27.5	43	15.5

cada una de estas clases débiles está repartida entre los grupos en ese %:

	I	II	III	IV	I + II
ancianos	39.5	29.5	20		69
obreros	3.5	25.5	47	17	29
agricultores	5	20	44	20.5	25

Estas cifras españolas coinciden con las estadounidenses ... y las de cualquier país de la OCDE (aunque en Europa se palfe algo). Según ellas podemos distinguir dos grandes grupos de miseria, con causas diversas:

un tercio: personas que no eran miserables pero que han envejecido y viven solos

dos tercios: miseria que no logra salir del círculo infernal de la pobreza =

medio tercio = agricultores

(15%)

tercio y medio = miseria urbana que se perpetúa (50%)

El tercio "ancianos" representan:

la mitad de los ancianos que viven solos en US

dos tercios de los ancianos que viven solos en España

El 15% de agricultores representan:

la mitad de la población agrícola de US

un tercio de los agricultores por cuenta propia de España

= zonas pobres, minifundios, etc. (sólo "da" la gran agricultura ...!)

La miseria urbana se autoperpetúa:

hogares cuyo cabeza de familia es una mujer =
forman el 25% de la miseria de US

la mitad de estos hogares están en esa miseria

= esa mitad en la miseria son los pobres y los negros, que no tienen dinero ni instrucción para tramitar el divorcio, y no son ni "viudas" ni "divorciadas" (o sea, con "pensión"), sino "abandonadas" o "madres solteras"; la pobreza engendra pobreza

hogares cuyo cabeza de familia no acabó los estudios primarios forman un tercio de la miseria de US

un tercio de los "hombres sin estudios" están en la miseria

= se necesitan cualidades humanas superiores a la media para superar ese bache formativo, y por lo menos un tercio no alcanzan este umbral: serán la masa de "infelices" a los que las empresas aplican la ley del "LIFO" ("last in, first out"), aquellos que sólo se emplea en momentos álgidos de la actividad coyuntural y que son los primeros en ser despedidos.

pero no haber acabado los estudios primarios suele provenir de la pobreza: falta de dinero, falta de motivación al tener padres analfabetos, falta de preparación cultural en el ambiente hogareño, deficiencias mentales por mala alimentación o alcoholismo hereditario, abulia del ambiente familiar "derrotado" en una fatídica pobreza, etc.

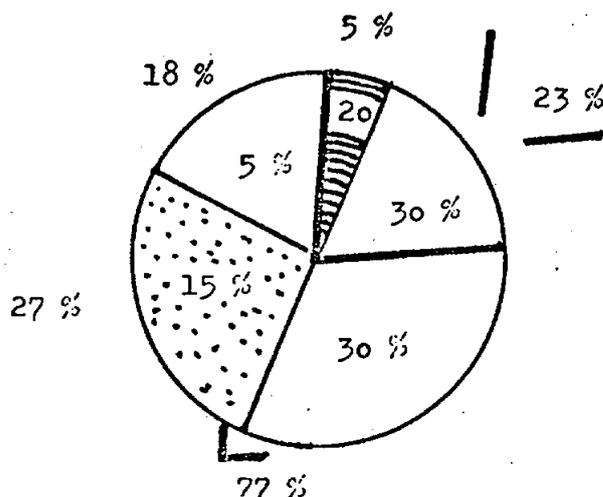
Vistas las causas, no podemos tratar la miseria como un producto de, vg., el fracaso sindical en las negociaciones de salarios; la miseria es un producto de que el mercado y su competencia no tengan entrañas: el anciano y el menos dotado caen inexorablemente en la salvaje "selección de la especie" que realiza el mercado. Las soluciones han de venir de fuera del mercado: intervención del estado imponiendo la seguridad social para la vejez, atendiendo a la agricultura y sobre todo a las regiones deprimidas, ofreciendo oportunidades educativas para todos (v. infra), y teniendo especial atención a los marginados y sobre todo si tienen hijos a quienes todavía se pueda "salvar". Aunque su número no es suficiente para tener peso político, en los 60 se demostró que la opinión se podía interesar por ellos (US)

LA MINORIA LUJOSA Y LA MASA DEL PAIS (I): DATOS O DISTRIBUCION "RELATIVA"

Otra presentación de los datos puede ser la siguiente. España y US coinciden en la siguiente distribución de los ingresos de los hogares (las cifras para España se refieren al decenio de los 60; las cifras para US valen tanto para 1948 como para 1970, y se refieren a ingresos "disponibles" -después de pagar todos los impuestos-):

el 5% de los hogares (el 5% más rico) recibía el 18% de todos los ingresos
 el 20% más rico (incluye los anteriores) recibía el 45% de los ingresos
 el 50% más rico (incluye los anteriores) recibía el 77% de los ingresos
 el 20% más pobre recibía el 5% de los ingresos del país.

gráficamente: (los números interiores son hogares; y los exteriores y las porciones de círculo son ingresos)



En los demás países occidentales la distribución relativa es más o menos la misma. Quizás los países con menos desigualdad sean Francia y Alemania, donde el 5% más rico "sólo" percibe el 14% de los ingresos, y el 20% más pobre continúa recibiendo el 5% en Alemania y el 7% en Francia.

LA MINORIA LUJOSA Y LA MASA DEL PAIS (II): INDICES (LORENZ, GINI)

El gráfico que acabamos de presentar no es el usual en trabajos científicos. Una presentación gráfica habitual es la "curva de Lorenz": en el eje horizontal se mide el % de familias o de individuos, y en el eje vertical el % que sus ingresos representan respecto a la totalidad. Cuanto más próxima esté la curva a la diagonal, más igualdad distributiva. En las páginas 88 y 78 presentamos dos ejemplos: en el primero se indican las distintas distribuciones relativas que han ido existiendo en US a lo largo de este siglo; en el segundo a unas curvas de Lorenz de los ingresos salariales españoles (tomadas del INE) se ha superpuesto la distribución de la renta nacional

Asociado con la curva de Lorenz está el índice de Gini que señala la desigualdad. Este índice es un cociente: en el numerador está el área comprendida entre la diagonal del cuadrado y la curva; en el denominador está el área comprendida entre la diagonal y los dos lados del cuadrado. Si el índice es uno, la desigualdad es total; si es cero, hay absoluta igualdad. Sirve para comparar países, épocas, etc.

LA MINORIA LUJOSA Y LA MASA DEL PAIS (III): CAUSAS O DISTRIBUCION "FUNCIONAConsideraciones generales preliminares

(1) Distribución "funcional" se opone a distribución "personal". Hasta ahora hemos manejado estadísticas de esta última distribución, que se fija en los ingresos de los hogares o de las personas, prescindiendo de la "función" que realizan en el proceso productivo, y atendiendo únicamente a qué escalón de ingresos pertenecen. Ahora veremos que la función ejercida en el proceso productivo proporciona ingresos, que pueden ser de tres tipos dado que la función es también triple: remuneración por el trabajo personal (que para simplificar llamamos "salarios", aunque puede incluir a la gerencia), remuneración a los propietarios (de acciones, de obligaciones y cuentas corrientes, y de inmuebles), y ganancias de la propiedad pero no distribuidas ("ganancias de capital"). Antes de estudiar cada uno de estos tres capítulos de ingresos, damos en primer lugar unas cifras que indican la magnitud relativa de cada uno de estos capítulos; a propósito de estas cifras hacemos una advertencia sobre el significado engañoso del % de "salarios"; y luego, habiendo hablado de la magnitud de la masa salarial, advertimos que la tasa a que crece cada año esa masa no indica siempre que haya mejorado la distribución, pues el crecimiento (vg. en el ejemplo que se propone) puede deberse a haber aumentado el número de horas trabajadas, haber aumentado la proporción de personal cualificado, haberse desviado el empleo hacia sectores más productivos, y haber aumentado el coste de la vida, sin que para una misma categoría laboral en un mismo sector haya aumentado el poder adquisitivo por hora trabajada.

(2) El resultado del esfuerzo productivo neto del país (PNN) se traduce en remuneración de los que han intervenido. Damos las cifras de este flujo de remuneraciones (en % del total) para 1964-1968 en el caso de los países extranjeros, y para 1954 y 1970 en el caso de España:

	US	GB	Alem.	Fr	Jp	I	España	
							1954	1970
remuneración asalariados	70.5	74.5	65.7	62.1	55.4	56.9	50.1	58.8
renta empr.individuales	9.6	7.5		24.	22.9	29.9	28.4	22.5
			28.2					
intereses, alql., divids.	12.1	12.2		7.6	10.8	8.8	12.6	10.5
benfs. no distrb. sdades.	9.3	7.8	4.7	7.	10.7	4.4	9.3	7.7
rentas Estado	-1.6	-1.7	1.5	-0.7	0.4	0.	-0.4	0.9

Las "rentas Estado" no incluyen ni la recaudación de impuestos directos e indirectos, ni las cotizaciones de la Seguridad Social, ni las transferencias a los privados; en consecuencia las remuneraciones, beneficios, alquileres, etc. se cuentan "antes del pago de impuestos y cotizaciones, y antes de la recepción de transferencias".

(3) Cifras como las que acabamos de indicar se prestan a errores, de los cuales el fundamental es tomar "remuneración asalariados" como un índice de progreso social; así, vg. US e Inglaterra estarían mejor que España, y España en 1970 mejor que en 1954. Sin embargo, si sumamos tales remuneraciones de los asalariados con la renta de los empresarios individuales, hallamos un número parecido para todos los países. Veamos por ejemplo el desglose de los "empresarios individuales" en España y su evolución entre 1954 y 1970:

	1954	1970
rentas agrícolas	15.6	9.5
profesiones liberales	2.4	1.6
otros	10.4	12.8
total	28.4	22.5

Es decir, la evolución (y la diferencia entre los países más avanzados y los países de Europa continental) estriba en la constante desaparición del pequeño agricultor que trabaja por su cuenta, y su traslado a asalariado de la industria; pero cuando estaba en la agricultura, no dejaba de ser económicamente débil, más débil incluso que los asalariados industriales. (En 1970 en la agricultura española sólo un 28.1% de la población activa es asalariada; en 1960 los asalariados formaban el 40.5% de la población activa; en esos dos años han emigrado 934 400 asalariados agrícolas, pero también 285 600 propietarios y familiares "activos" de los propietarios).

(4) Por tanto, la cifra "remuneración asalariados" ha de ser manejada con mucho cuidado. Más aún, el aumento de esta cifra puede ser debido también al aumento de horas trabajadas: vg. mientras en la OCDE entre 1955 y 1968 cada año el número de horas trabajadas por persona ha bajado cerca de un medio por cien, en España ha aumentado cerca de un uno por cien (0.8%).

Por este motivo, para indicar la evolución se suele dar la variación del salario/hora. Pero esta cifra es también engañosa, ya que tan asalariados son los gerentes e ingenieros como los peones; por otra parte los salarios son diversos por sectores (y no sólo por tener más proporción de personal cualificado: la mitad de la diferencia no se debe a esto); por tanto, basta que se cualifiquen más operarios (que aumente la proporción de ingenieros, por ejemplo) o que pase parte de los obreros a sectores más remunerados, para que los salarios suban. Así, por ejemplo, el INE en julio de 1972, calculaba que un 15% del incremento del salario horario habido en España entre el primer trimestre de 1971 y primer trimestre de 1972, se debía al aumento de cualificación; y un 15% más, a trasvase entre sectores. De ahí que dar como dato significativo que en 1971 el salario "por persona" (y no ya "por hora") ha crecido el 12% mientras que el coste de la vida aumentaba sólo (!) el 8%, no dice nada. Si descontamos los dos 15% indicados ya queda poco de la diferencia.

Desigualdad salarial

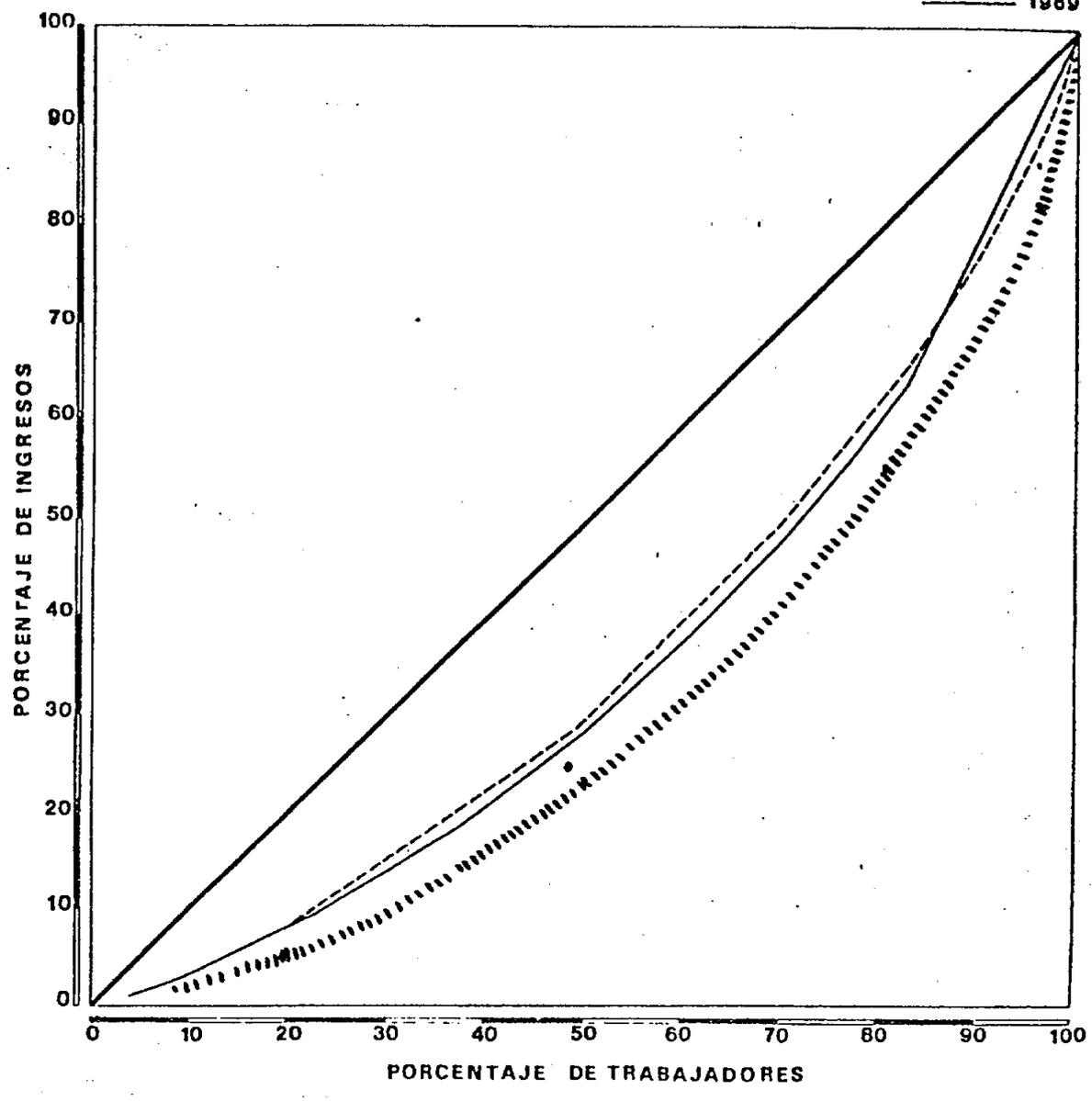
En la página siguiente reproducimos un gráfico del INE: la curva de Lorenz de los ingresos salariales en España (en la muestra no se tenía en cuenta la agricultura sino sólo industria y servicios). Puede observarse la desigualdad (no coincide con la diagonal), cosa lógica si se tiene en cuenta que entre los asalariados figuran tanto los aprendices como los ingenieros y gerentes. Como se ve en el gráfico, excepto para los ingresos más altos, no ha habido ningún fenómeno igualatorio entre 1963 y 1969.

En el gráfico hemos superpuesto la curva de Lorenz para la renta nacional en 1969: se observa que está más desigualmente distribuida que los ingresos salariales; ello se debe a que los ingresos de la propiedad son muy desiguales, como diremos, y además favorecen a aquellos que poseen también los salarios más altos (gerentes o titulados -que proceden de las familias acomodadas-).

En los países socialistas también existen desigualdades salariales: a un primer momento igualatorio, ha seguido una época de fuertes diferencias salariales para estimular el trabajo eficaz. Aunque en algún país socialista exista cierta igualdad, no parece que la ventaja del conjunto de países socialistas deba buscarse en este terreno, sino más bien en la ausencia de ingresos de la propiedad; esto no quiere decir que no existan corrientes de opinión importantes en su interior que luchan por cerrar el abanico salarial, aunque por ahora sin excesivo éxito general.

E S P A Ñ A

||||| RN 69
----- 1963
———— 1969 } W



El gráfico inferior (realizado por Robert DORFMAN) representa la situación para US. "Ganancias" significa ingresos salariales.

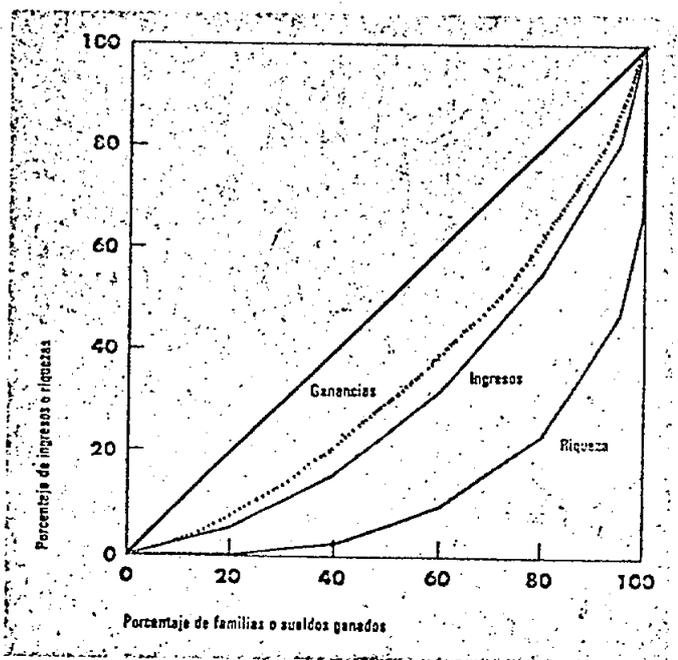


Fig. 9.5 Curvas de Lorenz para la distribución de ganancias, ingresos monetarios y riqueza. La distribución de las ganancias es relativamente igualitaria; la distribución de la riqueza es extremadamente desigual. (Fuentes: Earnings of fully employed male wage earners, 1963, del Bureau of the Census, Current Population Reports, Series P-60, núm. 66, Tabla 43. Ingresos personales de las familias, 1962, tomados de E. C. Budd, ed.: Inequality and Poverty, New York: W. W. Norton and Company, Inc., 1967, p. xvi. Valores netos de las familias, 1962, tomados del Federal Reserve Bulletin, marzo, 1964, p. 291.)

Desigualdad de los ingresos de la propiedad ... acentuando la desigualdad salarial(1) desigualdad

Se debe a la desigual distribución de la riqueza. En el gráfico anterior se puede observar la gran desigualdad existente en US respecto a la propiedad; en números:

0.5% de las familias	posee un 25 % de la riqueza
80 % de las familias	posee sólo menos de un 25%

Otros datos sobre la desigual propiedad:

distribución de las acciones en US
distribución de la propiedad en Inglaterra

	poblac. de más de 25 años		propiedad
US 1922	1 %		61.5 % de las <u>accs.</u>
1953	1		76
<u>Inglaterra</u> 1946-47	1.4 %	mejor	52 % de la <u>propiedad</u>
	5	mejor	75
	12	mejor	85
	60	peor	4

(fuentes: acciones US = R.J. LAPMAN, The review of economics and statistics nov., 1959; propiedad Inglaterra = K. LANGLEY, Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics, dec.1950-feb.1951)

En España, Diego PERONA en la obra que hemos citado, indica esta distribución de las acciones:

<u>grupo</u>	<u>% de familias</u>	<u>% de acciones poseído</u>
VII	1.5	45.4
VI	5	26.4
V	6	12
IV	18.5	12.3
III-I	69	3.9
VII-V	12.5	84

Robert DORFMAN añade: "La distribución del ingreso de la propiedad ... es todavía más desigual que la distribución de la riqueza, porque las familias más ricas son demasiado astutas, experimentadas y bien informadas para dedicarse a guardar su dinero en ahorros bancarios como lo hacen las familias menos ricas con la mayoría de sus activos líquidos"

(2) Acentuando la desigualdad salarial

Los mayores salarios los reciben los que a su vez son los mayores propietarios ... puesto que la propiedad les da acceso, bien a los mejores cargos, bien a los mejores estudios (que a su vez les proporcionan altos cargos).

Con todo, los ingresos de la propiedad no son lo decisivo en la desigualdad total, puesto que representan menos de una cuarta parte de todos los ingresos familiares. En España en 1970, sólo los "intereses, alquileres y dividendos" representaban un 13% del ingreso que iba a las familias; si le sumamos los ingresos de los "empresarios individuales", alcanzamos como máximo un 40% de los ingresos que van a las familias; pero gran parte de estos ingresos de los "empresarios individuales" son más retribución por su trabajo que beneficios del negocio; por tanto, los ingresos "de la propiedad" seguramente no alcanzan el 25% de los ingresos familiares.

(3) un ingreso "invisible" pero "transformable en consumo": las ganancias de capital

.concepto, cuantía y distribución de estas ganancias:

las "ganancias en capital" son el aumento de valor de los activos que poseen los particulares, bien porque los terrenos aumenten de valor, bien porque suban las cotizaciones de las acciones gracias al aumento de reservas de la empresa (beneficios no repartidos = 50-60% de los beneficios netos).

((ejemplo de aumento de valor de los terrenos urbanos: dos estudios realizados en Barcelona indican que el palmo cuadrado entre diciembre de 1970 y septiembre de 1974 ha aumentado de precio en el siguiente %:

barrios obreros :	entre 160 y 333 %	
barrios de alta residencia o de negocios:	entre 150 y 278 %	
aumento de los precios del consumo gral.:	45 %))

K.B. BATHIA , en diciembre de 1972 (American Economic Review) evaluaba las ganancias en capital habidas en US entre 1948 y 1964:

si los ingresos personales habían sido como 100
ese plus "invisible" había sido como 11.9

el "plus" se repartía así:

aumento de valor de las acciones	60 %
aumento de valor de terrenos no agríc.	27
aumento de valor de terrenos agrícolas	13

Según el mismo autor parece que este plus va a parar a las siguientes familias:

50 % del plus : al 5 % de familias que perciben más ingresos
20 % del plus : al 60 % de familias que perciben menos ingresos

por tanto, este plus acentúa la desigualdad

.transformación de este plus en consumo:

El mismo autor hace estudios econométricos concluyentes: esas ganancias en capital (aun "no realizadas", es decir no transformadas en dinero mediante la venta de acciones o de terrenos) han influido aumentando el consumo de sus beneficiarios. La explicación es sencilla: quien se sabe poseedor de este plus de riqueza dedica por entero sus otros ingresos al gasto puesto que no necesita ahorrar "por precaución" (ya tiene este otro "seguro"); por otra parte, se puede obtener liquidez aun sin vender: pignorando, préstamos hipotecarios, etc.

Conclusión

origen de las "posibilidades de consumo" y desigualdad de la fuente
 algo más de dos tercios provienen del trabajo "desigual en tono menor"
 (salarios)
 cerca de un tercio provienen de la propiedad "desigual en tono mayor"
 (ingresos - plusvalías).

.

las dos desigualdades, al superponerse, se amplifican

LA MINORIA LUJOSA Y LA MASA DEL PAIS (IV): LA SOLUCION SOCIALISTA

Al hablar de la desigualdad salarial ya hemos dicho que en el socialismo no se puede demostrar que esta desigualdad haya desaparecido.

Sin embargo, en el socialismo no existe la propiedad, por lo cual esa fuente suplementaria de desigualdad desaparece. En consecuencia, la distribución de los ingresos es mucho más igualitaria que en Occidente, dado que como hemos visto un tercio de los ingresos "occidentales" provienen de esta fuente tan desigual.

Datos. Vista la causa de la mayor igualdad, damos datos sobre la existencia real de esta mayor igualdad. Primero comparamos Rusia con US, y luego Checoslovaquia con US; los datos de Checoslovaquia han sido elaborados y transformados en un gráfico por Robert DORFMAN.

David Lane, profesor de sociología de Essex, escribe en 1971 (en "The end of inequality? Stratification under state socialism", Penguin): "Parece que en 1969 el salario de un ministro soviético del gobierno central era 1050 rublos mensuales (cerca de nueve veces la media). Además existen otros beneficios no monetarios tales como coches, casas, facilidades para vacaciones y tiendas especiales; tomando todo esto en consideración se ha dicho que los ingresos de un director de fábrica y los de un obrero manual están en la relación de 25-30/1. Estas diferencias notables, sin embargo, no han sido apoyadas con datos empíricos. Todavía un mayor grado de desigualdad ha sido sugerido por Menhert quien ha afirmado que los mayores ingresos en la URSS alcanzaban unos 80 000 rublos mensuales, y si esto es así tal salario sería 300 veces mayor que el salario mínimo, y 100 veces el salario medio. Pero como Lenski ha señalado, incluso tales diferencias son muy menores a las existentes en US, donde las relaciones correspondientes son 11 000 / 1 entre el más alto y el más bajo, y 7 000 / 1 entre el más alto y el medio. También es importante no olvidar que el paro estructural no existe bajo el socialismo, y que la degradación moral y social que le acompaña han sido abolidas. Tales diferencias son sustanciales e implican que las retribuciones de nivel americano no son "necesarias" para mantener a una economía moderna . . . Podemos pues generalizar con seguridad que uno de los resultados del modelo soviético de nacionalización y de industrialización es una considerable igualación de los ingresos y de las condiciones de vida".

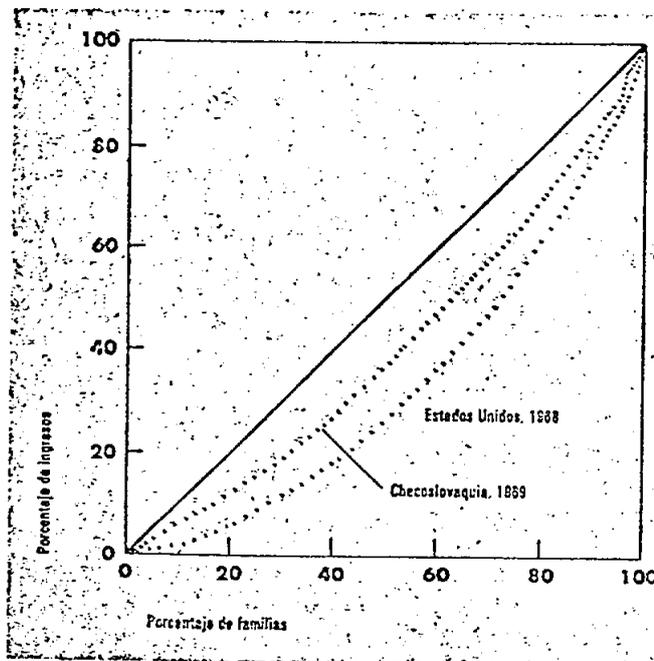


Fig. 9.3 Curvas de Lorenz para familias no agrícolas de Checoslovaquia y los Estados Unidos. El ingreso está más igualitariamente distribuido en Checoslovaquia. (Fuente: Para los Estados Unidos, Current Population Reports, diciembre 23, 1969. Para Checoslovaquia, Czechoslovakia Statistická ročenka Československé Socialistické Republiky, 1969, Praga, 1969, p. 131.)

LA MINORIA LUJOSA Y LA MASA DEL PAÍS (V): JUICIO CRÍTICO

En este apartado tratamos de averiguar hasta qué punto resulta "intolerable" el "exceso" de ingresos que van a parar a la minoría rica. Para ello:

- (a) buscamos un criterio para delimitar a partir de qué cifra los ingresos pueden considerarse un "exceso"
- (b) hallada esa frontera, cuantificamos la masa de ingresos que la superan y que constituyen el "exceso"
- (c) sabida la cuantía del "exceso" averiguamos hasta qué punto resulta "intolerable", y lo hacemos mediante dos consideraciones:
 - calculamos qué % de todos los ingresos representa este "exceso", o sea, qué % de la "actividad del país" "se desvía" (puesto que se dedica a satisfacer este lujo innecesario en vez de dedicarse a consumos o inversiones más necesarios)
 - miramos hasta qué punto el "exceso" bastaría para cubrir lo que falta al "20% de miseria"

Todo este itinerario lo realizamos primero para el capitalismo (es decir, para ingresos procedentes no sólo del salario sino también de la propiedad y luego para el socialismo (es decir, para ingresos procedentes sólo del salario).

En la página siguiente se presentan sinópticamente los resultados, pero su explicación se detalla a continuación. Para ser concretos utilizamos cifras de España, pero los resultados son idénticos para los demás países pues las proporciones son las mismas.

DISTRIBUCION DE LA RENTA EN ESPAÑA

(horizontal: todos los hogares españoles; altura: ingresos en ptas./mes en 1974 en el hogar correspondiente)

EXCESOS Y DEFICITS

	/Cpv.	/C tot.
"élite" - "media técnicos"	11.6 %	10.1 %
"tanteo" - "media 60%"	18.1	15.7
"miseria" - "media 60%"	9.6	8.3
(sin rentas capital)		
"élites" - "media técnicos"	4.9	4.3
"tanteo" - "media 60%"	10.9	9.5
("tanteo") = 12 años y no 15 rentas capital "éls.+técns."	12	10.4
otras medidas		
superiores a 61 000/mes	8.8	7.7
lo que falta para 15 200	5.9	5.1

5 % pohl.
"élites"

MEDIA/HOGAR

"élites" 108 000

("élites") - (64 500)
"élites"+"técns." 61 000

"técnicos" 45 000

("técnicos") (38 000)

"cualificados" 27 500

60% medio 21 000

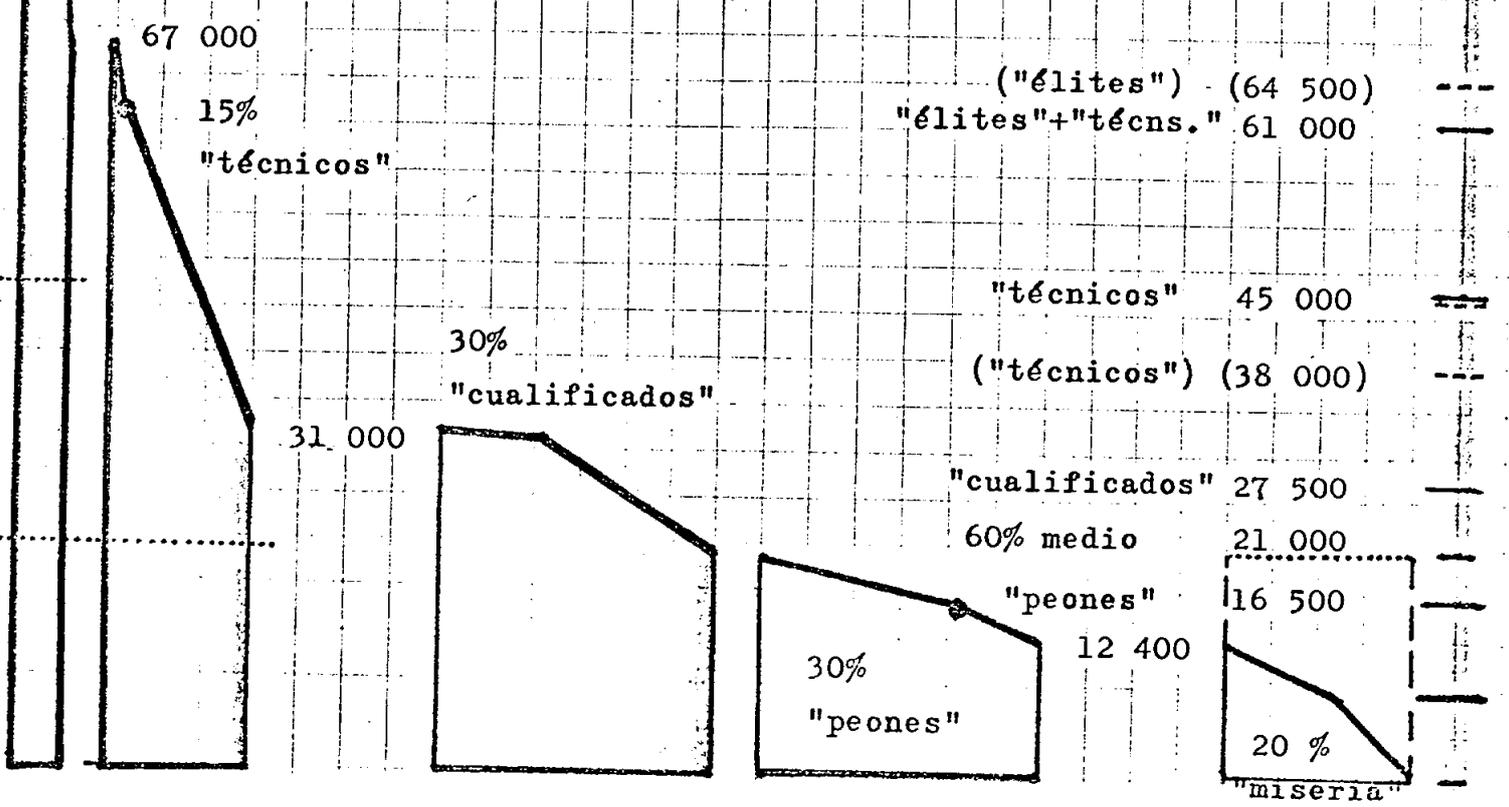
"peones" 16 500

12 400

30%
"peones"

20 %

"miseria"



Beneficios empresariales y desigualdad social

El gráfico que acompaña a estas páginas se ha elaborado de acuerdo con los datos que utiliza Diego Perona para sus estudios tributarios, traducidos a precios y mayor nivel de vida de 1974; estos datos corresponden al conjunto de estudios que antes y después de 1964-65 se han venido realizando en España por diversos autores, incluido el INE. Se trata de la distribución de "renta disponible" por hogar; se han agrupado los hogares en el 5% más rico, el 15% siguiente, los dos 30% siguientes, y el 20% más pobre; a estas agrupaciones se las ha bautizado con un nombre breve (por motivos tipográficos) y que hiciera alusión a su sociología: "élites", "técnicos" que saben hacer funcionar el sistema y a quienes las "élites" necesitan y remuneran, el personal "cualificado" y el que no lo es tanto -"peonaje"- y finalmente ese inevitable talón de miseria de todos los países occidentales -"miseria"-.

La desigualdad es análoga en cualquier país occidental, por lo que los cálculos porcentuales que vamos a realizar tienen validez general, por lo menos como orden de magnitud (que es también a lo que pueden aspirar respecto a nuestro país).

El estudio realizado ha tratado de "cuantificar" la magnitud de los recursos del país que "se desvían" a causa de la desigualdad. "Un dato vale más que mil razones". El progresismo acusa al sistema de mercado de desbaratar (en vez de realizar) la asignación de los recursos del país, puesto que sólo se produce aquello para lo que existe demanda "solvente": se producen productos de lujo (para los que existen compradores con dinero) y no los productos que el país necesita (pues una gran mayoría no tiene dinero para pagarlos). El conservadurismo habla del millonario, interpelado por un obrero suyo, al que después de hacer unos números le da un dólar: "esa es la parte que le correspondería a Vd. si yo repartiera mi fortuna entre todo el país" ... de modo que con el reparto no se arregla nada. Cuantifiquemos para salir de dudas ...

Para no caer en excesos, hemos tomado como media comparativa, los ingresos de la masa media del país (es decir, hemos eliminado de la comparación al 20% de miseria, para no rebajar excesivamente la media, y nos hemos quedado con el 60% medio del país). Esta masa media en España gana 21 000 ptas. por hogar y mes en 1974.

El 20% "acomodado" del país ingresa por encima de esta media; sus ingresos exceden a esta media en un 29.7% de todos los ingresos "hogareños". Si para simplificar consideramos que cada clase ahorra proporcionalmente a sus ingresos (respecto a este punto existe controversia, y no tenemos datos fehacientes para dilucidarla), podemos considerar que ese 29.7% de ingresos hogareños da lugar a un 29.7% del consumo privado, o sea a un 25% del consumo total del país (consumo privado -87% en España- + consumo público -el restante 13%-). Dado que las inversiones se realizan en vistas a uno u otro consumo, ese 25% del consumo total del país ocupa (directa o indirectamente -inversiones-) el 25% de la actividad total del país. En el gráfico esa masa de ingresos corresponde a las dos "puntas" cortadas por la línea punteada común.

Si la desigualdad "desviara" un 30% de lo que sucede en el "mercado" y por tanto un 25% de la actividad global del país, sería grave. Pero se puede objetar que es bueno que una parte del país viva un nivel superior a la media: son avanzadillas, que ensayan el Renault 12 o la lavadora automática, para que el país "se entrene" a producirlas, y dentro de unos años pueda generalizarse su uso para todos (al subir la renta per capita); del mismo modo que US ha "ensayado" para Europa, y Europa ha "tanteado" para América Latina o Europa Oriental, etc.

¿Qué consumo puede ser considerado "tanteador"? Hemos escogido como criterio los ingresos medios de los "técnicos" (45 000 ptas. por hogar y

mes). Si a las "élites" se les tolerara únicamente este consumo de "tanteo", ¿qué ingresos les "sobrarían"? En el gráfico está señalado por la línea de puntos superior que corta su punta. Representa un 12% del consumo privado y por tanto un 10% de la actividad nacional global.

Ya tenemos un dato. Resulta una cifra importante aunque no descomunal. Imprimir una dirección falseada al 10% de la actividad nacional no es como para condenar todo el sistema de mercado: es una enfermedad delimitada. Pero no deja de ser importante que se desvíe un 10% de la actividad. Y más teniendo en cuenta que el cálculo ha sido bastante condescendiente: tolerar como nivel de "tanteo" el nivel de los "técnicos", supone que nuestros "exploradores" están ahora ensayando lo que la masa media del país tardará 15 años en alcanzar (si la renta per capita sigue ascendiendo al ritmo de "despegue" alcanzado en el último decenio: 5.2% anual acumulativo; nivel superior al europeo, que a su vez es superior al de US): se da tiempo holgado para ensayos ...

Es interesante comparar esa masa de consumo "desviado", con la falta de consumo del grupo "miseria". Si quisiéramos que este último grupo consumiera al nivel de la masa media del país, se le tendría que añadir la masa de ingresos señalada en el gráfico (ascender hasta la línea de puntos); masa equivalente al 10% del consumo privado (y al 8% de la actividad nacional). El "exceso" que la "élite" posee sobre lo "tanteador", colmaría sobradamente el vacío.

(Se ha ensayado una medición más conservadora. Se ha tolerado como tanteo un ingreso de 61 000 ptas. por hogar y mes, y se ha considerado excesivo lo que supere esta cantidad -es decir, a quien cobra más se le deja esta cantidad pero se le quita el resto-; el consumo "desviado" todavía asciende a un 9% del consumo privado (8% de la actividad nacional). Respecto a la pobreza no se ha sido tan ambicioso, sino que nos hemos contentado que cada hogar tenga por lo menos 15 200 ptas. por mes: entonces nos bastaría para colmar el vacío un 6% del consumo privado (y un 5% de la actividad nacional). Nuevamente el "sobrante" de los ricos colmaría con holgura el déficit de los pobres. En el gráfico se señalan con un punto los ingresos máximos y mínimos)

. . .

Los beneficios procedentes del capital no son la única fuente de desigualdad: los ingresos salariales ya son bastante desiguales, tanto en Occidente, como en Rusia y Europa Oriental. Con todo, los ingresos procedentes de la propiedad privada acentúan fuertemente esta desigualdad: en primer lugar porque estos nuevos ingresos van a los que ya cobran fuertes sueldos (gente con carrera gracias a la clase social de sus padres; o gente con altos cargos porque son propietarios); en segundo lugar porque la propiedad (según los numerosos estudios disponibles para España y para Occidente) está fuertemente concentrada en una minoría, de modo que los ingresos de la propiedad se concentran en una región de hogares muy reducida.

Hemos tratado de cuantificar el efecto "desviador" de la propiedad privada: de sus ingresos "hogareños" (dejando enteramente de lado los "beneficios no distribuidos" y el correspondiente poder decisorio en el mundo empresarial).

Para cuantificar hemos tomado la masa de ingresos procedentes de la propiedad: "intereses, alquileres y dividendos" (omitiendo la propiedad del empresario individual -agrícola, comerciante, transportista, industrial, etc.-). Esa masa representa un 12% del PNB en España (y en Occidente en general). Según los estudios citados la propiedad está muy concentrada, de forma que resulta seguro atribuir un 79% de esa masa de ingresos al 20% más acomodado del país, iendo a parar un tercio de ella al grupo "técnicos" y dos tercios al grupo "élites". El resto de ingresos procedentes de la propiedad no lo hemos eliminado puesto que se trata de una propiedad "en tono menor": alquileres de pisos antiguos, pequeños ahorros en obligaciones,

etc.

Eliminar esta masa de ingresos, equivalente al 12% del ingreso "hogareño", significa eliminar 8% de las "élites" y 4% de los "técnicos". Automáticamente el consumo "desviado" de las "élites" queda reducido de 12 a 4% del consumo privado (pero aún queda un 4% ...), y el "tanteo" también queda recortado.

Consideremos la nueva situación desde una perspectiva más exigente. La media de ingresos de los técnicos es ahora 38 000 ptas./mes (las nuevas medias están junto a las otras medias de cada grupo en la escala de la derecha, pero con segmentos discontinuos y epígrafes entre paréntesis). Si consideramos esta nueva media como un "tanteo" razonable (ya sólo representa 12 años de adelanto sobre la masa media del país, en vez de ser 15 años), consideremos "excesivo" lo que en las "élites" supera ese tanteo, y hallaremos que ya sólo es un 5% del consumo privado y un 4% de la actividad nacional global: menos de la mitad de desvío que antes, y aun con exigencia mayor (pero aún es algo ...)

Por otra parte, el 12% de consumo privado correspondiente a las rentas de la propiedad de "élites" y "técnicos" son más que suficientes para colmar el bache del grupo "miseria".

Comparemos entre sí los ingresos medios de cada grupo en las dos hipótesis: existen rentas del capital para "élites" y "técnicos", o no.

	con r	sin r		con r	sin r
élites/técnicos	2.4 / 1	1.7 / 1	élites	5.2	3.1
técnicos/cualifica.	1.7 / 1	1.4 / 1	técnicos	2.2	1.8
cualifs./peones	1.7 / 1	id	élites+técns.	2.9	2.1
peones/miseria	2.1 / 1	id	60% medio	1	1
			miseria	0.4	id.

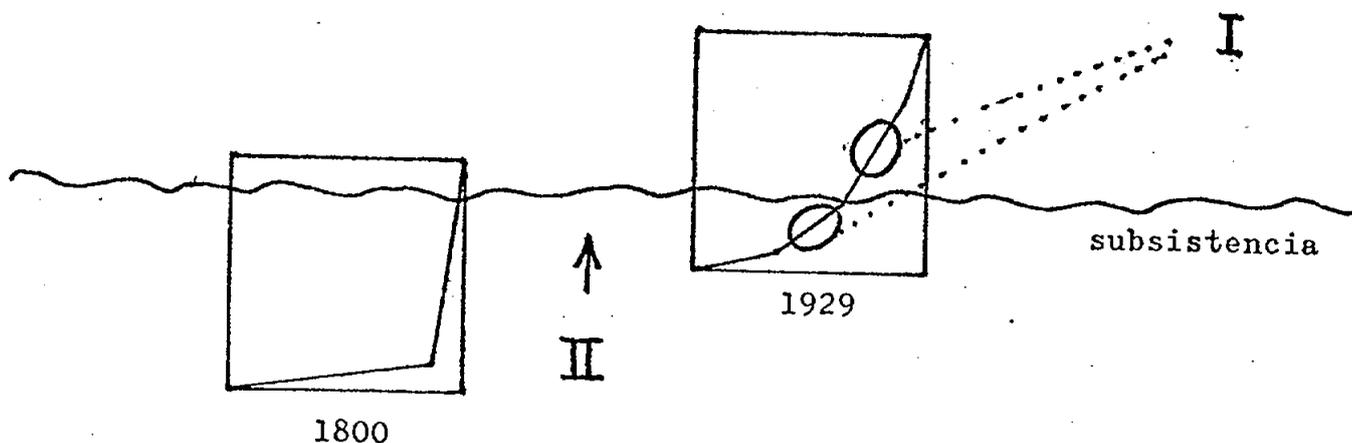
Es notable que la "élite" ingrese cinco veces lo que ingresa la masa media del país; y respecto a los "técnicos" en los que se apoya "mantiene las distancias": ingresa más del doble; aunque con los sueldos que les paga y la pequeña participación que les permite en el capital, hace que los "técnicos" vivan el doble de bien que la masa media del país.

Nótese que aun eliminando los ingresos del capital existe una escala de aproximadamente 1.7 / 1 de una clase a la inmediata inferior, en todos los niveles excepto en el "caso perdido" del grupo "miseria"; viviendo la "élite" "sólo" tres veces mejor que la masa media del país (es decir, con 22 años de adelanto: vive lo que la masa media vivirá en 1997 ...).

LA MINORIA LUJOSA Y LA MASA DEL PAIS (VI): PERSPECTIVAS DE FUTURO

Si comparamos la distribución de los ingresos correspondiente a los inicios de la industrialización (vg. en 1800 en Europa, o ahora en el T.M.), con la distribución actual de Occidente, veremos que se ha igualado. ¿Nos permite esto esperar que continúe esta igualación? No; hace ya años que se ha detenido. Veamos el esquema seguido por esta evolución, y sus causas (junto con los datos empíricos de donde hemos sacado el esquema evolutivo).

Esquema de la evolución



I : aparecen dos clases nuevas (altos técnicos - empleados cualificados)
 = se suaviza la desigualdad

II: asciende la renta per capita
 = la desigualdad que permanece no es tan insoportable (puesto que la mayoría empieza a poder subsistir)

En 1929 se agotó ya en US el fenómeno I; sólo prosigue el fenómeno II.

Datos de donde se toma el esquema

Fenómeno I

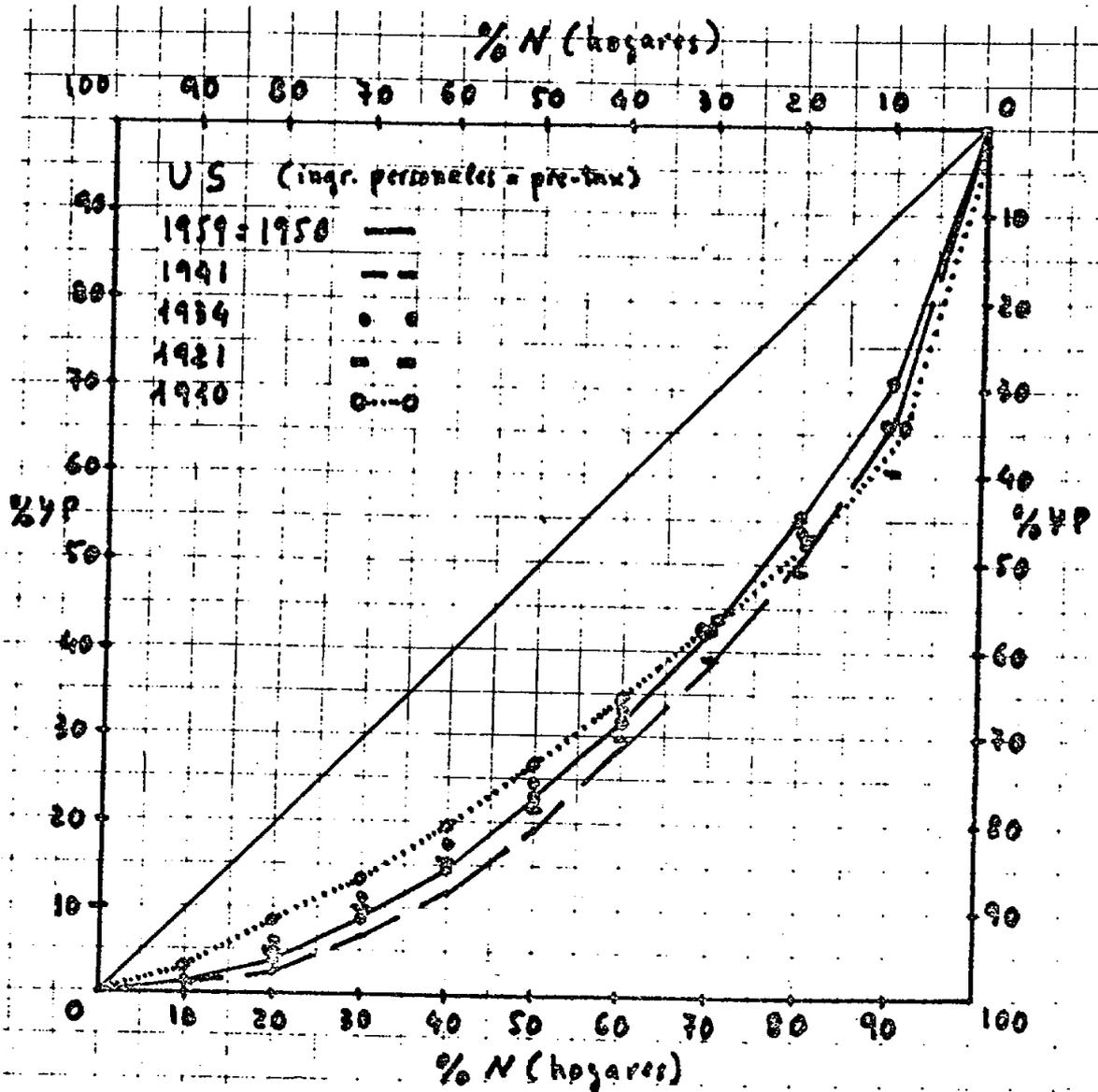
Comparando el % de renta que ingresa el 5% de población mejor situado, en los países subdesarrollados actuales, en Inglaterra en 1880, y en US en 1929, con el 18% que ese 5% ingresa en US o Inglaterra en la actualidad, parece que ha habido una cierta igualación:

Filipinas	25 %	Inglaterra 1880	48 %
Guatemala	35	US 1929	35
Colombia	42		

Cabe una duda: quizás ese 5% inglés actual obtiene lo mismo pero en forma de beneficios no distribuidos. Con todo hay una realidad que consiste en la creación de la clase media entre los "maharajas" y la masa; eso ha igualado las rentas ... hasta cierto umbral que parece no moverse ya.

Agotamiento del fenómeno I : en la página siguiente damos las curvas de Lorenz para US desde 1910 hasta 1959; puede observarse la paulatina igualación hasta 1950, pero la curva de 1959 es ya la misma que la de 1950.

Peter Henle estudiando los datos del censo americano halla que el 20% de asalariados varones mejor pagados en US en 1958 obtenían un 38% de los ingresos de asalariados varones, y en 1970 obtenían el 40.5% de esos ingresos. L.Thurow y R.Lucas (de la oficina del censo, y del MIT) constatan que entre 1947 y 1970 no se han modificado los ingresos del 20% de familias mejor y peor situados (42% y 6% de los ingresos respectivamente) ni siquiera teniendo en cuenta las transferencias gubernamentales de la Seguridad Social.



Fenómeno II

Pero desde 1800 ha tenido lugar otra variación que no parece cesar: aunque la desigualdad haya dejado de aminorarse, el crecimiento general iniciado en 1800 continúa. Esto es lo que ha quitado virulencia al problema del ingreso-consumo. Oscar Ornati, especialista en la pobreza US, indica qué % de los hogares se encontraban por debajo del mínimo de subsistencia, del mínimo suficiente, y del mínimo "de confort", en 1929 y 1960:

	mín.subs.	mín.sufic.	mín.conf.
1929	26 %	43	48
1960	11	26	40

Un economista americano, ante la frustración de los esfuerzos por llegar a una mayor igualdad, escribía a fines de 1972: "Por el momento, la esperanza más realista que puedan tener los pobres se basa en la continuidad del progreso económico, al que J.Kennedy comparó a una marea creciente que "levanta todas las barcas" ".

Causas de la evoluciónde la sociedad agraria a la sociedad industrial

La industrialización hace que un país con más del 80% de población agraria, se transforme en urbano (con menos del 15% de la población agraria), con la distribución típica de la industria y los servicios, menos desigual que la distribución tipo feudal de una sociedad agraria.

Sin embargo, en los comienzos la distribución de la industria y los servicios era también terriblemente desigual, y cabe analizar por qué se fue igualando.

los altos técnicos y los empleados cualificados

La causa de la igualación ha de buscarse en el poder de negociación de los asalariados (nadie da nada "de grado"). Sin embargo, en este proceso se ha de ser matizado: en las negociaciones se llega a percibir según lo que se aporta; el alto técnico resulta más imprescindible y recibe más; el empleado cualificado (en servicios o como oficial fabril) produce más que el peón, y por tanto puede percibir más.

el aumento del poder de negociación de los asalariados

.de la abundancia a la escasez de la mano de obra

Cuando algo se hace escaso, se hace imprescindible y puede imponer condiciones. La mano de obra se ha ido haciendo escasa (hasta el punto que Europa ha de "importar" trabajadores manuales, sobre todo no-cualificados).

En un comienzo, la industria y los servicios se encontraron con abundancia de mano de obra. Por una parte la mejora de la higiene y de la alimentación habían provocado el boom de la demografía, por lo que había sobrante de gente en el campo (donde estaba la mayoría de la población), sobrante que marchaba a la ciudad en busca de trabajo. Por otra parte, el artesanado urbano existente, se arruinaba ante la competencia de la industria naciente (que, al haberse mecanizado, trabajaba más barato), y se ofrecía también al empleador industrial. Y sin embargo, la industria sólo estaba naciendo y no tenía puestos de trabajo suficientes para tanto personal como se ofrecía. Por ello existía un gran paro, y se podía obtener mano de obra a salarios de hambre.

Esta es también la situación del T.M. hoy, con algunas variantes. El artesanado es arruinado no por la industria naciente del T.M. sino por la competencia occidental que llega. Por otra parte, en Occidente la industrialización acabó creando puestos de trabajo para todos, e incluso más (y por ello hoy escasea la mano de obra), y en cambio en el T.M. no puede realizarse la industrialización a buen ritmo puesto que la competencia que llega de Occidente es demasiado evolucionada para poderla soportar (la superior mecanización de Occidente logra una baratura imposible de lograr por parte de la industria naciente del T.M.); además muchas naciones del T.M. no pueden poner aduanas que protejan a su industria naciente, ya que Occidente les presiona políticamente (y económicamente); en las industrias en que el T.M. tiene ventaja (industria intensivas en mano de obra: la mano de obra del T.M. es más barata por sus salarios de hambre), la OCDE pone barreras aduaneras en la propia OCDE para evitar que arrebaten los mercados occidentales a los productores europeos o americanos (textil). Por todo ello la industrialización del T.M. es lenta, y el paro subsiste: el 25% de la población activa del T.M. está en paro; por tanto los salarios pueden ser de hambre.

En Occidente la industrialización ha acabado por hacer escasa la mano de obra. Pero también se ha añadido (desde 1930) la política de pleno empleo por parte del estado; con lo cual, la mano de obra ha sido escasa en cualquier situación coyuntural.

En la actualidad esta escasez de mano de obra es más acuciante en el trabajo manual, puesto que además de todos los fenómenos mencionados la población busca estudiar y por tanto busca empleos "no manuales".

.la sindicación y la presencia política

La unión de los obreros les ha dado una fuerza de negociación decisiva. Y además ha incidido en la creación de partidos políticos afines a los sindicatos (los partidos socialdemócratas, laboristas, etc.), desde donde se ha podido obtener algo más que "convenios colectivos": gasto público (al que luego nos referiremos).

los límites a que ha llegado la negociación

Desde hace ya decenios, las industrias donde existen sindicatos, han repartido en la misma proporción su valor añadido entre "salarios" y "beneficios". Es decir, los sindicatos no han logrado llevarse un % mayor del valor añadido. Parece que estamos ya en un umbral que no puede traspasarse sin "revolución": los propietarios no están dispuestos a ceder un % que necesitan ya para autofinanciación (y para un mínimo de dividendos exigidos por sus accionistas). Todo aumento de salarios es repercutido inmediatamente en forma de aumento de precios; de ahí la espiral precios-salarios de los últimos decenios.

¿Por qué, entonces, los sindicatos siguen presionando? Sencillamente porque la productividad sigue aumentando, y por tanto aumenta el valor añadido; si los sindicatos no presionaran, el plus de valor añadido quedaría en manos de los propietarios, y en cambio con sus presiones logran que ese plus se reparta en la misma proporción en que hasta el momento se repartía todo el valor añadido; de ahí que se mantenga constante la proporción en que el valor añadido va siendo repartido, año tras año, entre capital y trabajo.

En realidad, los sindicatos, a nivel empresarial, se limitan a defender la situación lograda, y no pueden avanzar más. De ahí que el nuevo frente para los sindicatos esté en otra parte ahora: en el crecimiento del consumo público (logrado a partir de los partidos socialdemócratas), en las nacionalizaciones, en los proyectos de reforma de la empresa o participación obrera en la gestión, y en la autogestión en el puesto de trabajo; de todo ello hablaremos luego, pero ahora cabe señalar que el frente de los salarios se ha estancado, y por tanto se ha estancado también el fenómeno de la igualación de los ingresos.

LA MINORIA LUJOSA Y LA MASA DEL PAIS (VII): ¿REDISTRIBUCION FISCAL?

Los instrumentos

Los ingresos del estado pueden ser de tres clases: emisión de deuda pública, cotizaciones de la seguridad social, impuestos.

La importancia de la deuda pública varía según los años y la política. En momentos en que es menester mucho gasto público, y no es fácil obtener un aumento de los impuestos, se emite deuda pública. Así por ejemplo financió la administración Johnson tanto el programa de lucha contra la pobreza como la guerra del Vietnam (evitando así el control del Congreso). También España financió por esta vía las importantes inversiones públicas

de la década de los 50 (entre 1950 y 1957 las emisiones públicas en España equivalieron a 42 si tomamos como base 100 los impuestos recaudados en los mismos años; y entre 1965 y 1969 sólo equivalieron a 15).

El efecto "redistributivo" de las emisiones es negativo. En primer lugar las emisiones se suelen colocar quasi-autoritativamente en el sistema bancario, dando facilidades para su transformación en liquidez (facilidades de pignoración, tener cubierto el coeficiente mínimo obligatorio, etc.), por lo que se provoca inflación; y la inflación perjudica a las clases débiles (que son las que tienen ingresos fijos, y mayor proporción de riqueza en forma líquida -y por tanto depreciable-). En segundo lugar, las emisiones se suelen colocar autoritativamente en las Cajas de Ahorros, Seguridad Social y Compañías de Seguros (puesto que la legislación les obliga a tener una parte de sus fondos en forma de títulos públicos), por lo que las pagan los depositarios de tales instituciones ... que son las clases modestas. Vg. entre 1958 y 1962 en España el 80% de las emisiones públicas se colocaron en las Cajas de Ahorros, y el 20% en los Montepíos y Mutualidades Laborales.

Las cotizaciones de la seguridad social son "regresivas" desde el punto de vista "redistributivo", puesto que una parte las paga la clase obrera, y la otra parte (la de la empresa) se suele repercutir disminuyendo el salario y aumentando los precios (mitad por mitad: se considera un gasto salarial y un aumento de coste). Más adelante daremos porcentajes, pero ya podemos decir que en la OCDE representan como máximo un 40% de los ingresos estatales (sin emisiones); en promedio son un 22%.

Los impuestos, a efectos de "redistribución", se suelen dividir en impuestos directos e indirectos.

Los impuestos directos son aquellos que gravan directamente los ingresos obtenidos o la riqueza poseída: impuesto sobre beneficios de las empresas, impuesto sobre intereses y dividendos, impuestos sobre ingresos por el trabajo personal, impuesto sobre la renta individual, impuesto sobre sucesiones, contribución territorial, etc. Se les suele considerar "progresivos" puesto que puede hacerse que su gravamen ascienda más que proporcionalmente con los ingresos o riqueza poseída.

Los impuestos indirectos son aquellos que gravan los productos producidos o importados. Si tal impuesto recae sobre todo tipo de productos, no es "progresivo"; pero algunos países han logrado discriminar los productos gravando más fuertemente aquellos que representan un consumo de lujo (ciertas bebidas alcohólicas, cierto tabaco, ciertas diversiones, etc. En España el impuesto "de lujo" (dentro de los impuestos indirectos) no "redistribuye" puesto que se basa en bienes de amplia difusión.

Damos unas cifras para que se vea la importancia de cada componente; damos las cifras para el conjunto de la OCDE, para la OCDE sin US, y para España (corresponden a la media de 1967-1969): en % de "ingresos no emis."

	<u>OCDE</u>	<u>OCDE no US</u>	<u>España</u>
cotizaciones de la seguridad social	22.	26.1	34.3
T sobre los ingresos de los partics.	30.2	23.5	8.3
T directos sobre las empresas	11.5	8.4	13.7
T indirectos	36.1	42.2	43.6

US tiene la fiscalidad más progresiva, y España la menos: en España son enormes las cotizaciones del SOE, son grandes los impuestos indirectos, y son insignificantes los impuestos directos sobre los particulares.

Pero debemos matizar: no es que sean grandes las cotizaciones SOE y los impuestos indirectos en España, sino que el conjunto de ingresos estatales es pequeño, y por tanto, en % tanto el SOE como los T indir. aparecen grandes. En cambio, los impuestos directos sobre particulares aún aparecen más reducidos cuando se mira su cuantía absoluta. Ilustremos todo esto dando cifras para los mismos conceptos que antes, pero esta vez no en % del total de ingresos estatales, sino en % del PNB:

	<u>OCDE</u>	<u>OCDE no US</u>	<u>España</u>	
cotizaciones de la seguridad social	6.7	8.1	7.	
T sobre los ingresos de los partics.	9.2	7.3	1.7	(!)
T directos sobre las empresas	3.5	2.6	2.8	
T indirectos	11.	13.1	8.9	(!)
Total ingresos (sin emisiones)	30.5	31.	20.4	

Para que se vea en qué consisten los impuestos indirectos, sus capítulos principales tenían la siguiente cuantía (en % de todos los T indir.):

impuesto sobre el gasto	26 %
aduanas	18
lujo	17
monopolios fiscales	12
registro y timbre	10

Los capítulos que suben son el primero y el tercero, y sobre todo el cuarto; en cambio baja el capítulo segundo (8 puntos entre 1965 y 1969), y seguirá bajando a medida que liberalicemos nuestras importaciones.

El problema de dar más peso a los impuestos directos o indirectos en un sistema fiscal, viene algo condicionado por el grado de desarrollo de un país. Los impuestos sirven fundamentalmente para recaudar fondos para el estado, y esto tiene sus exigencias técnicas.

Por ejemplo, en un país subdesarrollado, el número de ricos es reducido (aunque cada uno posea inmensas fortunas); el impuesto directo obtiene globalmente poco dinero (a no ser que se pongan tasas de imposición insostenibles ... por quienes son la clase dirigente del país!). Por otra parte, la inexistencia de contabilidades impide poner impuestos sobre lo producido y vendido. La mayor fuente de impuestos en un país subdesarrollado suele ser la royalty que se hace pagar por la explotación de la riqueza minera nacional por parte de firmas extranjeras, o los gravámenes a los productos agrícolas exportados.

En cambio, en un país altamente industrializado, como US, Inglaterra, Holanda, o los países escandinavos, tienen el sector industrial constituido por grandes empresas (por tanto en número reducido, por lo cual es fácilmente controlable), tienen un sector terciario altamente desarrollado (controles contables), y tienen un número considerable de altas fortunas. Por ello los impuestos se pueden apoyar en más de un 60% en los impuestos directos (sobre beneficios de sociedades y sobre ingresos personales). Sus impuestos indirectos también están diferenciados para ser "progresivos" (por ejemplo, el 80% de los gastos típicos de una familia obrera inglesa están exentos de impuestos)

En países industrializados, pero que no llegan todavía al nivel americano (vg. Francia, Alemania, Italia, Bélgica), los impuestos suelen ser mitad por mitad, directos e indirectos. No tienen empresas concentradas ni

número suficiente de grandes fortunas; sin embargo, poseen un consumo fuerte, que puede ser fuente de un volumen considerable de ingresos fiscales.

Resultados redistributivos ... irrisorios

Datos

Por lo que respecta a los impuestos, en US la distribución de la renta personal al pasar los impuestos se transformaba en la siguiente distribución de renta "disponible" (1960): (por quintos de población)

	inferior	segundo	tercero	cuarto	superior	5% super.
renta person.	4.6 %	10.9	16.4	22.7	45.4	19.6
renta "dispon."	4.9	11.5	16.8	23.1	43.7	17.7

prácticamente todo el efecto se realiza en el quinto mejor situado, pero es un efecto débil.

Robert DOREMAN traza el siguiente gráfico; compárese con los de las págs. 78 y 82: en esas páginas se apreciaba la diferencia de distribución debida a la intervención de la propiedad; aquí puede verse lo irrisorio de la intervención de la fiscalidad.

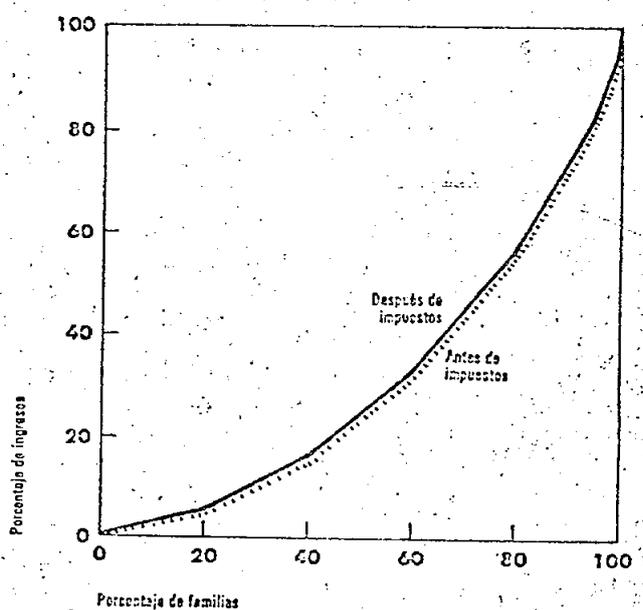


Fig. 9.4 Distribución del ingreso personal familiar antes y después del impuesto federal sobre la renta, 1960. La curva de Lorenz indica que el ingreso después de impuestos es un poco más igualitario. (Fuente: Richard Goode, The Individual Income Tax, Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1964, p. 263.)

U.S.

Por lo que respecta a los países socialistas no puede decirse que la fiscalidad realice una redistribución mejor (aunque allí no les hace tanta falta).

En España el panorama es aún más grave; los estudios de Diego Perona y colaboradores han mostrado claramente que el tipo de imposición efectivo no es en absoluto progresivo;

Fr. PRYOR, en una importante obra que citaremos en el apartado siguiente, resume los estudios empíricos realizados hasta el presente sobre el impacto redistributivo del fisco en Occidente:

"El impacto de los impuestos sobre la distribución de los ingresos (especialmente de aquellos impuestos que son más fáciles de recaudar) rara vez es progresivo, como tan frecuentemente han mostrado ya los estudios empíricos de este fenómeno para varias economías de mercado"

Finalmente, una primera autoridad, el Secretario General de la OCDE, en diciembre de 1970, no tenía más remedio que hacer suyas las palabras de P. LETOURNIER:

"Nuestro aparato de transferencia social se refuerza sin cesar . . . de suerte que la desproporción entre su peso y su ineficacia se hace cada vez más chocante"

Causas

Traslación: muchos de los impuestos, aunque los pague una persona determinada, los repercute en otra persona. Diego PERONA en su obra La distribución de la carga tributaria en España, (Madrid, 1972; ya citada), de acuerdo con los estudios que se han hecho en otras naciones, acepta como hipótesis "moderada" (es decir, no demagógica ni ultraconservadora) la siguiente:

la contribución territorial urbana	"se traslada" en un 50% al arrendador
el impuesto industrial de licencia fiscal	en un 100% a "costes"
el impuesto industrial de beneficios	en un 75% a "costes"
el impuesto de sociedades	en un 50% a "costes"
la parte del SOE a cargo de la empresa	en un 50% a "costes" y en un 50% al obrero

(trasladar a "costes" significa reembolsarlo elevando precios)

Por ello, Perona, tomando las cifras que Hacienda efectivamente recaudó en cada capítulo de impuestos, y repartiéndolas por las categorías sociales a las que fueron trasladados por quien pagó a Hacienda, halla que cada categoría social ha sufrido la tasa impositiva que se indica en el siguiente cuadro

(notas: puede verse en la pág. 73 cuánto ingresa cada categoría de renta, estando ordenadas de más rica -VII- a más pobre -I-

la tasa impositiva está calculada sobre la "renta amplia"; los ingresos indicados en la pág. 73 eran "renta disponible" (que incluía el autoconsumo y el alquiler de vivienda propia); a esa renta disponible se han añadido los impuestos y SOE pagados (para tener la "renta antes de impuestos") y los "beneficios no distribuidos" (para incluir las "ganancias de capital"); a eso se llama "renta amplia", y se calcula qué % de la misma se ha pagado en concepto de impuestos directos, indirectos y SOE)

<u>categoría de renta</u>	<u>T dir.</u>	<u>T indir.</u>	<u>T total</u>	<u>SOE</u>	<u>Total</u>
VII	6.563	3.605	10.168	1.455	11.623
VI	5.098	5.130	10.228	2.881	13.109
V	3.921	6.091	10.012	3.858	13.862
IV	3.144	6.319	9.463	4.459	13.922
III	2.348	6.624	8.972	5.066	14.038
II	1.817	6.828	8.645	5.153	13.798
I	2.207	8.029	10.236	3.230	13.466

Puede observarse que la clase que más tasa impositiva soporta es la III, y la que menos la VII !

Evasión. En su estudio, Perona supone que la evasión fiscal la realizan por igual todas las clases sociales, pero él mismo indica que esta hipótesis no es realista ya que las clases acomodadas están en mejor situación para evadir impuestos, puesto que sus ingresos son menos controlables. En efecto, "The Economist" en 1966 realizaba un estudio según el cual el % de ingresos que los ejecutivos podían ocultar al fisco se elevaba al elevarse la categoría del empleado; según sea el salario anual (en libras) la parte ocultable es la siguiente:

sueldo anual	1 000	1 600	3 500	4 200	7 000 y más
% ocultable	11	15	19	21	31

Por tanto los altos cargos pueden ocultar el 30% de sus ingresos; esto es posible porque los ejecutivos reciben beneficios de sus empresas en forma de primas, bonificaciones, recepciones subvencionadas, seguros de vida libres, viviendas pagadas, coches, gastos sin justificar, dietas, pensiones, etc. (The Economist, 27-8-1966)

A esto podrían añadirse muchas otras argucias. Por ejemplo en Inglaterra la herencia puede librarse de impuestos si se donan los bienes a los hijos siete años antes de la muerte; o las empresas pueden pagar a sus empleados grandes pólizas de vida o de retiro, que se pueden deducir de los beneficios de las empresas y que no pagan impuesto como ingreso del empleado, etc.etc.

La economista Joan ROBINSON se lamenta de la pérdida de energías productivas que todo esto supone:

"Una buena cantidad de experimentada fuerza de trabajo se dedica a aconsejar a los rentistas y hombres de negocio sobre la forma legal de evitar el pago de impuestos (sin mencionar las otras formas)" ... y otra buena cantidad se dedica a perseguir el fraude ... "A pesar de todo esto, la desigualdad persiste"

EL GASTO SOCIAL PUBLICO (I): ENCUADRE

Gran parte del gasto público tiene finalidad redistributiva. Antes de estudiarlo debemos situarlo dentro de todo el gasto público.

Finalidades del gasto público

Finalidad colectiva

Existen gastos que no pretenden "redistribuir", sino velar por la colectividad nacional.

Estos gastos pueden ser de dos tipos. En primer lugar pueden atender directamente a las necesidades colectivas: defensa, seguridad interior, salubridad e higiene públicas (hoy: descontaminación), urbanismo, etc.

El segundo tipo de gastos: ayudar al aparato productivo del país. Vg. construcción de carreteras o puertos, obras de riego, embalses eléctricos, etc.

Hoy han aumentado enormemente este segundo tipos de gastos, a los que llamaremos "económicos".

Finalidad redistributiva o gasto "social"

Aquí también podemos distinguir dos tipos de gasto. El primero sería aquel que va a ayudar a una minoría: beneficencia, ayuda a la agricultura, ayuda a un sector recesivo (minería del carbón, textil, etc.), ayuda a una región deprimida, etc. Este gasto se estudia al hablar del desarrollo.

El segundo tipo de gasto va dirigido a la mayoría: construcción de vivienda barata; y sobre todo, seguridad social, medicina socializada y educación. La educación tiene también finalidad económica.

Medios de actuación

Es importante recordar que el estado puede atender a estas finalidades de dos modos. En primer lugar realizando él directamente la obra. Pero en segundo lugar, puede limitarse a transferir dinero: pensiones al anciano, beca-salario, subvenciones a la agricultura, precios garantizados al trigo, desgravaciones fiscales a la exportación, créditos en condiciones de favor a la construcción de viviendas, etc.

El gasto público como instrumento de política económica

También importa recordar que el gasto público (y también los ingresos públicos) puede venir motivado no por su propio contenido, sino por una intención de política económica: se puede adelantar el comienzo de unas obras públicas a fin de aminorar el paro, o se otorgan créditos para dirigir la industria hacia lo planificado o para que se lance a exportar.

Cifras

En 1965 el gasto público en la OCDE (incluida la inversión = 11.5% del gasto público; = 16 % de la inversión total del país), se repartía entre los siguientes capítulos en esta cuantía

	<u>en % del PNB</u>	<u>en % del gasto público</u>
defensa	6.2	21.
seguridad social	6.	20.4
enseñanza	4.7	16
carreteras y transportes	2.1	7.1
sanidad	2.	6.8
agricultura	0.8	2.7
vivienda y equipo colectivo	0.7	2.4
comunic. y servicios públs.	0.4	1.4
otros	6.6	22.4
total	29.5	100

Si sumamos seguridad social, enseñanza, sanidad y agricultura, tenemos el 46 % del gasto público.

(nota: la estadística no incluye las "transferencias en capital", por lo que las cifras referentes a vivienda y transportes quedan minusvaluadas)

Frederick PRYOR, en Public expenditures in communist and capitalist nations, (Londres, 1968), demuestra con cifras que la estructura y magnitud del gasto público en los países socialistas (en % del PNB) es la misma

que en la OCDE, con dos salvedades: mayor dedicación, por parte de los socialistas, a la investigación y a la educación.

La evolución es la misma en el socialismo que en la OCDE: disminución del gasto militar, y aumento del gasto social ... y de transportes.

En cifras esta evolución en la OCDE de 1955 a 1965 ha sido:

gasto militar disminuye en un punto (respecto a su % dentro PNB)
transportes sube menos de un punto
educación, sanidad y seguridad social suben más de un punto cada
el gasto publico, entre 1955-57 y 1967-69 sube 5.5 puntos. (uno

EL GASTO SOCIAL PUBLICO (II): LA TENSION REDISTRIBUTIVA

Acabamos de ver que el gasto social ha aumentado, siendo el responsable del aumento del gasto público global. El estado ha debido aumentar sus ingresos para poder financiar este ensanchamiento del gasto.

Entre 1955-57 y 1967-69 los ingresos estatales (en % del PNB) se han incrementado en los siguientes puntos:

SOE	+ 2.5	(aumento tasa impositiva: 60 %)
T dir. a hogs.	+ 2	(aumento tasa impositiva: 30 %)
T dir. a emprs.	- 0.5	
T indirectos	+ 0.5	
emis. deuda	<u>+ 1</u>	
	+ 5.5	

Por tanto los hogares han visto disminuir su poder adquisitivo debido al plus que han tenido que pagar al estado: 2.5 puntos en concepto de SOE, 2 puntos en concepto de T dir. a hogares, y 0.5 puntos en concepto de T indirectos = 5 puntos.

Cierto que el estado, por otra parte, ha aumentado el poder adquisitivo de los hogares: el aumento de gasto estatal se repartía así:

consumo publico	+ 2.5 puntos
transferencias a hogs.	+ 2.5
inversión	<u>+ 0.5</u>
	+ 5.5

por tanto, a los hogares volvían 2.5 puntos en forma de transferencias (becas-salario, pensiones, pagos de sanidad, etc.).

Sin embargo, estos 2.5 puntos que volvían a los hogares no eran lo mismo que los puntos de libre disposición que les habían quitado: seguramente estos 2.5 puntos iban a un grupo diferente del que había pagado los impuestos o el SOE, iba al "20% de miseria"; o bien iba destinado a un empleo muy definido, sin dejar libre disposición al particular: compra de una medicina, estudios, etc.

Por tanto, a los hogares el estado les ha arrebatado de su "libre disposición" 5 puntos, sin que los 2.5 puntos que les devuelve sean una compensación.

¿Quiénes son los hogares "explotados"? Los T indirectos afectan a todos. Los T directos afectan a las clases acomodadas. El SOE afecta a la masa no acomodada. Por tanto, ricos y pobres pagan por igual.

¿Pero, cuál es el destino de ese dinero que el estado recoge? El destino es fundamentalmente el aumento de gasto público social: transferencias a hogares y consumo público. Este gasto público social favorece

a la masa del país y no a los pagadores de T directos; por esto estos se rebelan, ya que les imponen una redistribución (su rebelión ha consistido en pedir "ganancias -sueldos o intereses- libres de impuestos" iguales que antes: una de las raíces de la espiral "precios-salarios").

Pero si el gasto social favorece a la masa del país, ¿por qué ésta se ha de resistir al aumento del SOE que paga?. Sencillamente porque esa masa del país no quería disminuir su escaso consumo privado, sino mantenerlo y además obtener educación, sanidad y seguridad; de ahí que también ellos pidan sueldos que "limpios de impuestos" sean iguales que antes (y de nuevo tenemos la espiral "precios-salarios").

¿Por qué el gobierno se ha embarcado en esta aventura redistributiva? Por presiones populares. Ya hemos dicho que los sindicatos han dado ya el máximo a nivel de ingresos salariales; ahora su lucha se ha trasladado al campo político, y los partidos socialdemócratas están apoyados por ellos; estos partidos socialdemócratas han subido al poder con el programa de gasto social. Pero una vez en el poder, no lo han podido hacer pagar del todo a la minoría rica, y han tenido que financiar la otra mitad a base del dinero de la masa popular. Y unos y otros se han resistido. Aunque algo se ha logrado ...: por lo menos la mitad!

Resultados

Esta tensión redistributiva ha llevado a las cifras indicadas para 1965, y posteriormente se ha ampliado más el gasto social. Podemos evaluar la importancia de los resultados a través de los siguientes datos (en los que también cabe notar que US es el país más "liberal", o sea menos "socialdemócrata"): (datos para 1970)

.los gastos médicos en la OCDE eran financiados por el Estado en un 50 %
en US 40 %

.la seguridad social (medicina excluida) financiaba el consumo privado
en el siguiente %: OCDE no US 15 % OCDE 10.5 %
US 7 %

.los gastos de enseñanza corrían a cargo del estado en el siguiente %:

OCDE	85 %
España	53 %

de forma que la aportación estatal representaba respecto al PNB:

US	5.4 %
OCDE	5.1
España	2.2 (todavía en 1972)

España

Ya hemos visto la baja cifra que aporta el estado para educación.

Respecto a seguridad social + medicina, hemos mejorado mucho en los últimos años, e incluso hemos llegado a superar a US; con todo, aún estamos por debajo de la media de la OCDE (y mucho más de OCDE no US). El gasto estatal en medicina y seguridad social representaba el siguiente % del PNB en 1970:

OCDE no US	14.8 %
OCDE	10.7
España (1972)	9.7
US	7.4

Más allá de estos tres capítulos, y para englobar otros posibles capítulos menores, veamos qué % representa "consumo público + transferencias a los hogares" respecto al total de "consumo público + consumo privado", es decir, qué % del consumo global del país está proporcionado por el estado; España ocupa el último lugar en la OCDE: (1967-69)

N	47.6	A	38.4	SF	33.8	Gr	26.9
NL	44.8	L	38.1	GB	33.2	Irl	25
S	42.2	I	35.9	Cnd	33	Isl	23.9
D	41	B	35.7	US	32.9	Jp	21
F	39.8	DK	35.1	CH	28.4	E	19.2

EL GASTO SOCIAL PUBLICO (III): MEDICINA Y SEGURIDAD

Vista la importancia creciente de estas dos intervenciones estatales, desde un punto de vista redistributivo cabe preguntarse hasta qué punto el incremento de las cotizaciones de la seguridad social no ha financiado estos servicios; es decir, ¿han sido los mismos beneficiarios quienes han pagado estos servicios estatales?. Ya hemos visto que el incremento general del gasto estatal no ha sido financiado únicamente por las cotizaciones de la seguridad social, sino también por el aumento de los impuestos directos (que paga la minoría acomodada). Veamos el balance en la actualidad, puesto que nos indicará en qué grado se "redistribuye": (1970)%PNB

	<u>prestaciones</u>		<u>cotizaciones</u>	<u>aport.estado</u>	<u>id.en % prests.</u>
OCDE no US	14.8	-	8.1	= 6.7	= 45.3
OCDE	10.7		6.7	4	37.4
US	7.4		5.4	2	27
España 1972	9.7		8.8	0.9	9.3

Como se ve, existe verdadera redistribución: por lo menos un tercio de las prestaciones (de medicina y seguridad social) se financian con impuestos en la OCDE. Como puede notarse la situación en España es poco airosa.

Si la situación en España es poco brillante, mucho peor era antes del viraje realizado en 1970-1971. Antes de esta fecha la Seguridad Social española recaudaba unas cotizaciones mucho mayores a las prestaciones que ofrecía. El INE nos da las siguientes cifras (en % del PNB) para el exceso de cotizaciones sobre prestaciones:

1965	2.3 %
1967	3.7 %
1969	2.5 %

Este sobrante servía (mitad por mitad) para autofinanciar futuras ampliaciones, y para tener un excedente financiero que se invertía; la mitad de estas inversiones financieras (en la década de los 60, por ejemplo) fueron títulos del INI. Por tanto la Seguridad Social era una fuente de ingresos gubernamentales, y obviamente "regresiva".

Acabemos con una nota amarga. El informe de la OCDE sobre España (abril 1974), después de pasar revista a este pasado (y hablar de, por ejemplo, el 1.1% del PNB que el SOE invirtió financieramente en 1967), y constatar el cambio operado en 1970-1971, acaba tristemente:

"Dada la estructura del sistema fiscal español, resulta difícil pronunciarse sobre si las transferencias netas del estado a la Seguridad Social implican una redistribución de ingresos de las categorías más acomodadas de la población hacia las más necesitadas"

EL GASTO SOCIAL PUBLICO (IV): EDUCACION

La educación y la redistribución

La movilidad social o la "igualdad de oportunidades"

Puede aceptarse la desigualdad en que uno está en el presente, y sin embargo aspirar a que por lo menos sus hijos estén mejor. A la posibilidad de que el hijo ascienda de clase se le llama "movilidad social intergeneracional". En Occidente siempre se ha hablado de que el "mercado" permitiera a los capaces abrirse camino y triunfar; sin embargo, la realidad mayoritaria no corresponde a la anécdota de quien empezó de botones y acabó dueño del banco.

Tanto los países capitalistas como los socialistas utilizan estadísticas para mostrar la movilidad social en sus naciones respectivas; estas estadísticas dicen qué %, por ejemplo, de hijos de obreros ya no son obreros. Esta medida de la movilidad es engañosa, puesto que en los momentos de desarrollo y de tecnificación en que vivimos, toda la mano de obra se va especializando, de forma que los hijos tiene mayor cualificación que el padre. Mucho más significativo es el "índice de herencia neto", que nos indica cuántas veces es mayor la probabilidad de permanecer en su clase, comparado con la probabilidad de que acceda a ella cualquier individuo del país (es decir, se compara qué % de los hijos de los ocupantes de aquella clase han permanecido en ella, con el % de los habitantes del país que han ido a parar a ella). A título ilustrativo mostramos el índice de herencia neto en España (tomándolo de FUNDACION FOESSA, Tres estudios para un sistema de indicadores sociales, Madrid, 1967):

jornalero del campo	3.10	cuadros medios	2.70
peones de ind. y servs.	2.67	empleadores pequeños	2.94
obreros calificados	2.64	empleadores agrarios	6.81
empresarios agrs. sin asals.	3.18	profesiones liberales	7.08
emprs. y comercs. sin asals.	1.27	dtos. y altos funcions.	7.79
		empleadores medios y gran.	7.69

Ya se ve que en las cuatro últimas categorías (la clase alta) la probabilidad que los hijos tienen de permanecer en ella es siete veces mayor a la que tiene cualquier individuo del país para acceder a ella ...

Movilidad social y educación

La posibilidad de acceder a una clase alta viene dada en gran parte por el patrimonio material que se hereda. Pero hoy tiene importancia creciente (aunque no decisiva; quizás sólo un 50% de peso) la capacidad técnica. De ahí que quien no posea propiedades, desee por lo menos una buena educación, a fin de poder acceder a los puestos superiores. Este es el aspecto redistributivo de la educación: acceso a mejores remuneraciones y a más poder.

En la educación hay dos aspectos, desde este punto de vista. En primer lugar: ¿qué posibilidades tienen todos de obtener títulos superiores? Pero en segundo lugar, los mejores cargos los obtienen los que han ido a las mejores universidades, que a su vez son difícilmente accesibles para quienes no son hijos de antiguos alumnos ...: se perpetúa la clase.

Vamos a tratar sólo el primer aspecto: acceso al título superior.

Las oportunidades educativasDatos

Según J. R. GASS, Director del Centro para la Investigación y la Innovación en la Enseñanza, de la OCDE, el nº de alumnos de primer curso universitario de entre "n" de la misma clase social, era el siguiente a comienzos de los años sesenta en los siguientes países:

	prof.intel. y cargos sup.	oficinistas y comercio	dueños agrícolas	trabaj. independ.	obreros y servicios	"n"
Alemania	36	16		21	1	714
Inglaterra	8	4		-	1	
USA	3.5	2	2	-	1	45
Francia	31	9	2	9	1	227
Italia	34	14		5	1	909
Japón	31	6		2	1	208
Suecia	14	10	2	6	1	182

Queda claro que los hijos de obreros y de empleados de servicios van menos a la universidad que los hijos de otras clases sociales (nótese, de paso, que las naciones más igualitarias son US e Inglaterra ... aunque con suficiente discriminación todavía)

Fred.L. PRYOR, en la obra que hemos citado, indica que en los países socialistas la situación sólo es relativamente mejor. Si tomamos la masa obrera y campesina de Oriente y de Occidente, el % de sus hijos que asisten a la Universidad, es semejante. Sin embargo, la clase obrera y campesina es mayor en el mundo socialista, por lo que el % de alumnos universitarios de extracción humilde es mayor bajo el socialismo; este mayor % de alumnos económicamente débiles puede ser financiada porque (como ya hemos indicado) la aportación estatal para educación es mayor en el socialismo; ahora indicaremos la función de este plus estatal (plus que equivale a un 25% de lo que los estados capitalistas dedican a educación).

Causas

El débil acceso a la universidad de la clase obrera se debe a cinco factores:

-falta de recursos económicos para el pago del bachillerato y la universidad donde no son gratuitos (en Europa y en el mundo socialista la gratuidad es total; en US el Estado paga el 78% de toda la enseñanza del país; en España paga únicamente el 53%)

-falta de recursos económicos para poder permitirse dejar de ganar un sueldo y seguir los estudios (se calcula que los ingresos que se podrían obtener con los empleos correspondientes equivalen a una vez y media lo que cuesta -a él y al Estado- la enseñanza correspondiente -después de los 14 años-)

-falta de aptitudes debido a la mala enseñanza recibida en las comarcas agrícolas (US) o en los barrios pobres (vg. los datos oficiales sobre alumnos mal escolarizados en la provincia de Barcelona en enseñanza primaria en el curso 1970-71, indicaban que en las escuelas estatales eran el 12.5% de los alumnos, en las escuelas de la Iglesia el 7.2%, y en las escuelas privadas el 7.5% -mal escolarizados = más de 40 alumnos por aula-)

-falta de aptitudes debido a la poca instrucción recibida de la familia en la primera infancia (vocabulario cultural, capacidad de abstracción). En US se constató que en los siguientes grupos sociales el % de niños que iban a tener que abandonar los estudios a los 14 años por esta razón -incapacidad académica- iba a ser el siguiente:

9% más pobre	cesan el 40%
20% siguiente	cesan el 23 %
71% restante	cesan el 8 %

(este factor puede encontrar remedio en la generalización de los jardines de infancia y de los parvularios preparados para que los niños recuperen el tiempo perdido anteriormente)

-falta de motivación o aspiraciones, por estar poco valorado en su familia el estudio universitario (esta razón es muy fuerte, e influye ya durante la primera enseñanza: es decisiva para su aprovechamiento el grado de interés familiar por los estudios y adelantos del hijo)

Socialismo y capitalismo

Con referencia a las dos últimas razones damos estos datos del mundo socialista. En Rusia, en 1966, de los que acababan los estudios secundarios, el siguiente % aspiraba a ingresar en la Universidad, y el siguiente % lograba hacerlo, según procedieran de familias en las que el padre tenía únicamente estudios primarios, o el padre tuviera enseñanza superior:

padre con estudios	% que aspira	% que ingresa
primarios	68	38
superiores	93	64

Se podrían dar estadísticas análogas de otros países socialistas. La correlación entre el éxito escolar de los hijos y la ocupación de la madre es de 0.30 en Rusia. En Novosibirsk la media de calificaciones "excelente" fué de 5% en total, pero de 11.4% para los hijos de padres con educación superior; también la calificación siguiente ("bien") en promedio fué el 30.5% pero el 43% para los hijos de padres con enseñanza superior. Las carreras más prestigiadas en Rusia son matemáticas, física, tecnología; están menos prestigiadas las ciencias sociales, historia, literatura, lengua. Si el padre pertenece al primer grupo, el 88% de los hijos aspira a la misma ocupación; si el padre pertenece al segundo grupo, sólo el 73% de los hijos aspira a matemáticas, física y tecnología.

Los países socialistas tienen pues que enfrentarse también con las dos últimas razones citadas, pero logran evitar mejor que Occidente por lo menos la segunda razón: transfieren dinero equivalente al salario que se deja de ganar, y esto al cien por cien. Esta es la única diferencia con el capitalismo, y a eso se destina el plus de presupuesto estatal de educación. PRYOR concluye:

"El grado en el que el gasto de educación ha sido financiado por el estado ha logrado una cierta diferencia en la composición social de los estudiantes".

Occidente ha logrado (al igual que los países socialistas) vencer el primer y el tercer obstáculo: gratuidad y calidad. Este ha sido el logro de las presiones reivindicativas populares de los últimos decenios: el gasto estatal en educ. ha crecido a un ritmo doble que el PNB en 1955-67

Los dos últimos obstáculos, los más difíciles de vencer, quizás sólo tengan un camino de superación: no empezar los estudios universitarios a los 17 años, sino después de tres o cuatro años de trabajo profesional. Con más edad, más conocimiento práctico, más conocimiento de si mismo, y más motivación, se superarían muchos obstáculos nacidos de una mala culturalización inicial. J. R. GASS, y el equipo de la OCDE, insisten sobre este camino (que no sólo es importante por motivos de igualdad de oportunidades, sino para un mayor aprovechamiento general de los estudios superiores, y para obligar a un mayor realismo a los docentes). Con todo, por ahora resulta difícil poder contar que a los 22 años se pueda obtener una excedencia para estudiar una carrera ...; aunque la enseñanza "recurrente" puede ser un camino por el que insensiblemente se llegue a esta situación (el inevitable "recyclage" actual).

España

Comparándonos con Occidente (primera y tercera razón), ya hemos indicado que estamos lejos aún:

-gratuidad: cuando en la OCDE el estado financia el 85% de la educación, en España sólo financia el 53%

el alumnado que acude a centros estatales representaba el siguiente % de los alumnos de aquel estadio de enseñanza: (1968-69)

preescolar	49 %
primaria	73
secundaria	39
superior	95.5

por tanto el estado deja de lado la preescolar y la media, que son las que posibilitarían prepararse para superar con éxito la primaria, y dar el salto a la universidad; y sin embargo asume la práctica totalidad de la enseñanza universitaria que es la concurrida por la clase superior (del alumnado universitario español el 92.5% pertenece a la mitad más rica del país, y sólo el 7.5% a la mitad más pobre), y a ella dedica el 12% de su asignación a educación. (asignación 12%; alumnado 2.5%)

-calidad: el estado, a su aportación educativa, sólo dedica un 2.2% del PNB; de ahí que la enseñanza estatal sea de baja calidad. Ya hemos indicado que, por ejemplo, en la provincia de Barcelona en 1970-71, el % de niños en aulas de más de 40 alumnos era mayor en las escuelas estatales que en las otras: representaban el 12.5% de los niños que asisten a escuelas estatales, y sólo el 7.2 y el 7.5 de las escuelas de la Iglesia o privadas. De ahí que el % de "repeticiones" sea mayor en las escuelas estatales: en 1970-71 el % de alumnos habiendo suspendido algún curso (% de cursos suspendidos sobre el número total de alumnos) en los grados 4º, 5º y 6º era:

	Barcelona ciudad	resto provincia
estado	43.8	55.5
Iglesia	43.7	44.2
privada	29.7	33.7

A esto se añade la "selectividad", que cerrará las puertas universitarias a quienes deban superar los cinco obstáculos mencionados (sobre todo los tres últimos)

Educación y economía

La ampliación de la educación no sólo interesa para la redistribución, sino que es necesaria para la economía moderna, puesto que esta exige una cualificación cada vez mayor. De ahí que los estados hayan sido prontos a aceptar la reivindicación popular. Por ejemplo, en España resulta urgente tener una buena enseñanza básica y profesional, y multiplicar los graduados universitarios de primer ciclo (y tener buenos doctores para investigación): nuestra tasa de universitarios es dos tercios de la europea...

Sin embargo, el crecimiento de la educación posiblemente ha superado las necesidades de la economía, por lo que en los países más avanzados (US) quizás empiece a haber excedente de personal cualificado científicamente y falten obreros manuales. Todos los que han podido se han evadido del trabajo manual, y la industria se ha quedado sin personal. Y todavía la automatización no es suficiente para poder prescindir del trabajador manual.

EL GASTO SOCIAL PUBLICO (V): PERSPECTIVAS Y PROBLEMAS

Por una parte el gasto social público promete aumentar todavía más:

.medicina: sólo la mitad del gasto médico está socializado, y además se han de aumentar la calidad de los servicios

.seguridad social: con la disminución de la natalidad por un lado, y con el aumento de la longevidad (avances médicos) por otro, cada vez será mayor la proporción "anciano/hombre activo", por lo que crecerá "seguridad social / PNB".

.educación: Europa está todavía a mitad de camino de las tasas de escolarización universitaria de US; por tanto, aumentará la enseñanza universitaria, que es la más cara.

Por otra parte todos los gobiernos se encuentran en dificultades insolubles para aumentar sus ingresos y poder financiar este gasto creciente.

De ahí que por lo menos sean urgentes dos políticas:

(1) aumentar la productividad de los servicios gubernamentales, sobre todo los médicos; para ello, el gobierno debe aplicar rigurosas cuantificaciones "cost-benefit" para cada proyecto que emprenda.

(2) no adoptar ninguna decisión sin una discusión pública importante, a fin de interesar a la opinión en el proyecto, para que la misma masa popular sea consciente del coste del proyecto y decida si quiere asumirlo o no.

Y por lo que hace a la universidad, disminuir la financiación estatal, trasladándola a los beneficiarios: alumnos (que gracias a estos estudios obtendrán sueldos mejores en el futuro), industria, colectividades locales; asegurando, con todo, la ayuda económica necesaria a quien realmente la necesite.

LA DISTRIBUCION DE LA INVERSION O DE LA PROPIEDADEl hecho de la concentración

Recordamos cifras:

- .en US el 1% de la población de más de 25 años poseía el 76 % de las accs. (en 1953)
- .en Inglaterra el 5% de la pobl. de más de 25 años poseía el 75 % de la propiedad (1946-47)
- .en US las 200 mayores empresas industriales poseen 2/3 de las instalaciones industriales del país y obtienen 2/3 de los beneficios industriales del país

de esas 200 empresas: 25 pertenecen a los tres grandes grupos financieros Rockefeller, Morgan y Mello

50 están también emparentadas con estos tres mismos grupos financieros.

Por otra parte, las empresas se autofinancian en gran medida (50-80%): perpetúan su propio reinado. La división del PNB entre "ingresos de los hogares" y "autofinanciación", da cifras muy desiguales: 90% y 10% en números redondos; sin embargo, ese 10% es el potencial creativo de futuro para el país, y queda en manos de las empresas ya reinantes. Hasta ahora hemos visto la distribución del ingreso, o sea del consumo; pero ahora debemos ver la distribución del poder creativo de futuro, o sea de la inversión; y esa inversión queda concentrada en manos de las empresas que dominan al país.

Los peligros de la concentración (i): la dirección del crecimiento

La potencialidad de una nación está en su aparato industrial; y éste ya hemos visto que queda en manos de la minoría dirigente. ¿Quién puede controlar a esta minoría? ¿Qué busca esta minoría, hacia dónde quiere dirigirnos?

La minoría quiere obtener más dinero de las posesiones que ya tiene (y en esto el industrial se diferencia del señor feudal: es creador). Para ello dedicará las inversiones a lo que tenga venta en el mercado. El mercado es pues quien dirige la nueva inversión, y ya sabemos que el mercado dirige de acuerdo con las necesidades del país.

Sin embargo, también sabemos que no siempre coincide lo más "vendible", con lo mejor para el país: no se manifiestan como "vendibles" las necesidades colectivas, ni las necesidades del 20% miserable, ni las necesidades futuras que pueden causar estrangulamientos a medio plazo, etc. Por ello el estado interviene en la economía, intentando hacer el mismo lo que falta, o tratando de alentar a la empresa privada para que lo realice. Sin embargo, en bastantes ocasiones esta intervención del estado choca con los intereses de la empresa privada ... y si la empresa privada está muy concentrada difícilmente el estado podrá con ella:

Las empresas, concentradas en muy pocas manos, representan una fuerza temible para el estado, un "verdadero estado dentro del estado". Pueden presionar por medios inconfesables (soborno, pasillismo, red de favores mutuos y agradecidos), pero aun sin ellos el estado las ha de respetar porque son imprescindibles para el país y el estado no puede tolerar que vayan mal (depende demasiada fuerza de trabajo de ellas, y demasiados suministradores, y demasiada producción), su "huelga" es irresistible.

Por este motivo en raras ocasiones el estado ha deshecho "trusts" excesivos, o ha nacionalizado sectores demasiado cruciales (transporte, energía), o por lo menos los ha tenido a raya a base de ser él su gran comprador (gastos militares US).

En la actualidad la gran empresa y el estado en Occidente están en un difícil equilibrio, que funciona, pero sin demasiadas garantías de detalle.

De ahí que el socialismo se presente como un sistema de recambio: trata de pasar al estado la propiedad de las instalaciones industriales.

Cierto que el socialismo no elimina la concentración industrial, sino que hace mucho más vulnerables a los directores: "Nixon pasa, pero Rockefeller queda"; la propiedad crea una esfera de invulnerabilidad (incluso hereditaria), que permite abusos sin posibilidad de control por parte del país.

Los peligros de la concentración (ii): la dignidad humana

En el apartado anterior hemos analizado un inconveniente de que la capacidad de decisión empresarial se escape de las manos de la nación y quede en manos de una minoría incontrolable: esta minoría puede encaminar el potencial productivo nacional hacia lo que no es conveniente.

Ahora vamos a analizar un segundo inconveniente encerrado en este mismo hecho: la población se siente como en minoría de edad si no tiene el poder de decidir sobre sus propios destinos, y esos destinos hoy se deciden sobre todo al decidir a qué se destina la inversión. Lo más grande del hombre no es sobrevivir (= consumir), sino vivir para algo interesante, ser creador; pues bien, esto es lo que hoy niega la empresa a la población, y para contentarla le da confort.

El malestar de no ser creativos lo sienten incluso los altos cargos, que deben plegarse sin opción ante las decisiones del Consejo de Administración. Esto es irritante porque se les niega la capacidad de saber acertar mejor en su propia especialidad (y por tanto ser creativos), y además se hace que se jueguen su futuro en una decisión que no se les deja tomar a ellos (si la empresa se hunde, su carrera queda trunca, y no les será fácil hallar trabajo en otra parte).

Esta misma irritación, mitad por negación de creatividad, mitad porque "se les pone en juego y se les arriesga" sin pedirles permiso, la sienten otros estamentos que dependen de la empresa: consumidores, suministradores, accionistas, colectividad local, etc. Hoy se ha acuñado la expresión "stakeholders" para el conjunto de interesados en la empresa, y ante los que la empresa debería rendir cuentas igual a como teóricamente las rinde a los accionistas.

Obviamente los más afectados por la negación de la creatividad y por que se les "arriesga", son los obreros. De ahí que los sindicatos hayan sido los más activos para buscar algún mecanismo de control de la empresa. Hasta ahora parece que existen dos vías de control: desde dentro y desde fuera.

El control desde dentro

El caso más claro es el Yugoslavo, donde la empresa es dirigida por un consejo elegido por los obreros, consejo que a su vez elige al gerente y le asiste.

Pero incluso donde existe capitalismo, hay intentos importantes. En Alemania, en el sector siderúrgico, y a partir de la última postguerra, la empresa es dirigida por un consejo en el que están representados mitad por mitad el capital y el trabajo (pudiendo pertenecer al sindicato y no a la empresa algunos representantes de estos últimos), con un presidente neutral elegido por el conjunto de representantes.

En cualquiera de estos experimentos la gerencia impone bastante su línea por lo que hace a los aspectos técnicos y económicos (inversiones de cara a la rentabilidad), bien porque tiene más preparación (Yugoeslavia) bien porque los representantes de los obreros están más interesados en las cuestiones de política social interior a la empresa.

El control desde fuera

Diffícilmente los obreros pueden oponerse a una decisión en la que ellos (a través de sus representantes en el consejo de dirección) hayan tomado parte. Por este motivo tanto los sindicatos ingleses como los italianos prefieren no "participar desde dentro", sino reservarse para "participar desde fuera" mediante su oposición y en el momento del convenio colectivo. Por ejemplo, en marzo de 1974 Fiat firmó un convenio colectivo (negociado con tres especialistas sindicales que periódicamente iban a consultar a 200 delegados obreros reunidos en la habitación contigua: para evitar la burocratización que aleja de los problemas de la masa); en tal convenio, y por presión obrera, Fiat renunció a aumentar su actividad en el triángulo norteño (Génova-Turin-Milán) y a cambio crear 12 000 puestos de trabajo en el retrasado Mezzogiorno; y en esas nuevas instalaciones del sur, se atendería a las necesidades colectivas puesto que un 0.8% del gasto en salario se destinaría a la autoridad regional encargada de desarrollar los transportes colectivos, y un 0.1% a la autoridad destinada a crear guarderías.

En la actualidad Francia está elaborando también su reforma de la empresa. ¿Por qué si el gerente ha de responder ante el accionariado, no debe también responder ante una junta de "stakeholders" que le pueda destituir?

La autogestión del lugar de trabajo

En este apartado dejamos el problema del control global de la empresa y descendemos al taller y al puesto concreto de trabajo. También ahí se adolece de la misma falta de dignidad: no preocupa el hombre concreto, sus aspiraciones cara al futuro, sus deseos de ahora realizarse en un trabajo creativo; sólo preocupa la rentabilidad de la empresa, y a ella se sacrifica la salud nerviosa del empleado. Frente a esto también ha habido rebelión y se han hecho importantes intentos no sólo de "job enlargement" sino de "job enrichment" y de "industrial democracy": que el obrero decida sobre su propia tarea, y que cree su equipo de trabajo. Que lo más importante del trabajo no sea el producto que sale, sino la creatividad y comunicación humana que se ha vivido.

Lo expresaremos con casos concretos. Los obreros en Suecia en su 90% son bachilleres (y este es el camino del futuro en todo el mundo); con esta cultura y al no soportar el trabajo en cadena, o el trabajo a prima, saben resistirse. Vg. en Italia, en la Fiat, cada lunes falta el 30% de los obreros, y en conjunto faltan cotidianamente el 14% ("enfermedades imaginarias": 800000 obreros cada día en toda Italia, 4% de la población activa; en España 100 000 millones de pesetas de pérdida por el mismo concepto en 1972, el 3% del PNB); se rechazan las cadencias mandadas, hay insubordinaciones, etc. En los países escandinavos en la Saab y en la Volvo cada año cambia el 30% de la plantilla (y el 65% en las cadenas de montaje). En la Fiat los tiempos muertos representan el 27% de la jornada de trabajo ...

Ante las pérdidas que esto representa, las empresas cambian. En la Fiat se da poder a los delegados sindicales para que en ciertos talleres sean quienes organicen el trabajo de la forma que los obreros juzguen más conveniente: los obreros, en equipos de veinte o treinta, se distribuyen las máquinas, calculan los tiempos, etc. Los tiempos muertos bajan al 12% y se rinde más. En la Volvo la cadena se hace diversa: un grupo de diez obreros "siguen" al chasis, y en cada "estación" le ponen las piezas necesarias; entre cuatro grupos hacen el camión entero; cada grupo tiene 90 minutos por unidad, y el tiempo que sobra es para descanso. En la Saab el motor lo pueden montar en grupo de tres o cada uno por separado; el tiempo que sobra es también para descanso. Esto ha representado para las empresas escandinavas duplicar o triplicar el tiempo de formación de los obreros, instalaciones un 10% más caras ... pero la plantilla ya no marcha al ritmo de un 30% cada año, sino sólo el 10%.

OBSERVACIONES FINALES

Transcribimos el siguiente párrafo un poco exploratorio, pero que indica que bajo el malestar social existe una búsqueda de algo interesante por lo que vivir; con el "mercado" ha llegado el individualismo y la racionalización; quizás los brotes "izquierdistas" den cuerpo a un ansia de tener algo más apasionante que el PNB por lo que luchar (sobre todo hoy que ya estamos saliendo del subdesarrollo en Occidente y Rusia).

El malestar que siente nuestra civilización va más allá del problema de la injusticia social. Estamos en el ápice de una escalada técnico-científica que debemos asimilar: la actitud práctica (técnico-científica) presente ya desde la hominización, en los tres últimos siglos ha realizado tales progresos que ha puesto en peligro el sentido del existir. En efecto, la ciencia-técnica significa distanciarse de la llamada de las cosas a fin de observarlas y así aprender a manipularlas y a convertirlas en medios para nuestros fines; pero este distanciamiento de la llamada cálida de las cosas, hiela el impulso vital que bailaba allí, y a la vez que nos hace maestros de la manipulación nos hace olvidar el "para qué". Así el hombre ha "desencantado" la naturaleza y la sociedad (a cuyas tradiciones se sometía antes religiosamente): todo se ve ahora como campo en el que la racionalidad humana puede ejercitarse. Pero la voz del instinto que sacaba de dudas entre la opción de vivir o no vivir, ha enmudecido. Hoy sabemos "cómo" vivir, pero no sabemos si vale la pena vivir.

Durante el XIX se pudo seguir viviendo "por inercia" y porque salir del subdesarrollo parecía urgente; hoy el problema no se puede aplazar más. Pero el contacto con el misterio, ese contacto que nos haga salir de dudas y nos invite a vivir, no se puede ya realizar a través de la naturaleza, definitivamente "desangelada"; sólo nos queda la comunicación humana como acceso al misterio. Pero hoy la comunicación está expulsada de la vida pública, del dominio del trabajo creativo: ahí sólo reina la eficiencia, lo técnico-científico, el aumento del PNB; la comunicación se tiene reservado para el hogar, para el momento del consumo, donde no existe creatividad fuerte. La creatividad debe devolverse a todos (eliminación de la propiedad privada; autogestión a todos niveles; y sin dictaduras culturales de ningún color), y a la vez hacer de la creatividad comunicación o solidaridad (y no ambición titánica). Pero esto se hace (como muy bien vió Marx) no mediante exhortaciones, sino reestructurando la sociedad. La sociedad siempre premia al que realiza lo que ella necesita: por esto hoy se premia (otorgando mando) a quien obtiene beneficio (bien sea en Occidente, bien en Oriente); porque el beneficio es indicador de que se ha aumentado el PNB del país. Pero si la sociedad está convencida de que lo que necesita no es tanto eficiencia sino transformar el trabajo en medio de comunicación y de solidaridad, entonces se estructurará de forma que dé el mando no al que obtiene más beneficio, sino al que de la obtención del beneficio hace una ocasión para generar comunicación. Un ejemplo: en la sociedad primitiva la división del trabajo (creatividad) se acomodaba a la división de los sexos (comunicación) = la mujer cuidaba de preparar la comida, por ejemplo, y el marido iba a cazar. La mujer no olvidaba la eficiencia, y cuidaba de que la comida saliera buena, pero esta eficiencia no era más que un medio de mostrar el aprecio al marido; y el marido hubiera detestado una buena cocinera sin amor (sanción social = divorcio). La sociedad ha de estructurarse de forma que el gerente supereficiente que obtiene una rentabilidad máxima, pero que no enseña a vivir el trabajo como comunicación entre los del equipo, y la venta como comunicación con el cliente, ese gerente ha de ser destituido porque pone a la sociedad al borde del suicidio (hiela las fuentes de la vida; conduce al reino de los medios donde ya no se sabe para qué fines vale la pena vivir); en cambio se llama al poder al hombre que del trabajo sabe hacer un núcleo gracias al cual se comunican los del equipo y con la sociedad. Esto sucede ya a determinados niveles: el director artístico que es un manager extraordinario pero que de tan extraordinario hiela la inspiración del grupo, ese manager es expulsado porque el grupo perderá atractivo y público; y en cambio es buscado un manager menos eficiente pero que dé "chispa" al grupo.

En todo tratamiento de la distribución late la polémica social: no sólo porque existan intereses contrapuestos, sino porque frente a los audaces que desean "probar" están los sensatos que avanzan quizás demasiado lentamente. Para acabar, exponemos unas consideraciones sobre la utilidad de nuestro estudio científico para la práctica concreta del cambio social.

A la hora de actuar se piden orientaciones a la ciencia: orientaciones sobre si el sistema en que se está es digno de ser mejorado, y orientaciones sobre si un sistema mejor es realizable en la realidad. Que el sistema en que se está merece ser mejorado, no es duda so: el peso de dolor que gravita sobre la humanidad es notable; hasta el punto que tanta razón tienen quienes creen que la vida no tiene sentido alguno, como los que dan un voto de confianza a la vida; la realidad es "fifty-fifty" y da pie a las dos interpretaciones. El problema decisivo es saber si este dolor es inevitable (todo sistema, para funcionar, ha de causar un determinado porcentaje de víctimas) o bien si existe un sistema mejor, que evitando tal cúmulo de dolor, a la vez funcione.

Así como la ciencia puede orientar sobre el dolor existente, en cambio resulta un poco impotente respecto a lo desconocido. Es menester investigar al máximo los sistemas de recambio, pero no se pueden conocer todas sus posibilidades hasta que no se ponen en marcha y experimentalmente se van ajustando todas las piezas en aspectos que antes no se habían previsto: el entendimiento humano es lento en captar todos los matices que se encierran en una realidad. Por esto la ciencia no puede dar seguridades absolutas sobre el funcionamiento de los sistemas futuros: el futuro es siempre lo desconocido en parte. Esto que acabamos de indicar sobre los cambios sociales, es la práctica cotidiana del empresario: ha de tomar decisiones basadas en certezas incompletas (a diferencia del científico, que al no estar urgido por la vida, puede esperar a emitir un juicio hasta que no haya llegado a la certeza total); la vida emplaza a optar, puesto que si no optas por tal negocio, en realidad optas por seguir en el mismo negocio, es decir dictaminas que lo actual es mejor que lo que se te presentaba.

Por tanto, una cosa es la ciencia y otra la actividad práctica. La ciencia da datos sobre el dolor actual, y da juicios provisionales sobre los sistemas futuros. Pero la actividad práctica ha de lanzarse a la acción a pesar de que la ciencia no le haya dado un juicio definitivo sobre la viabilidad del futuro. La actividad práctica ha de lanzarse si realmente "le quema" el dolor presente: si el presente no se le presentara como altamente insoportable, no se lanzaría a lo desconocido. Esta ha sido la historia del progreso humano: la insatisfacción y la esperanza.

Los datos que damos aquí sobre el dolor presente no pueden llegar a sensibilizarnos sobre el dolor presente. El dolor sólo se capta en "simpatía" con el hombre concreto; si no se ha estado cerca de quien ha tenido que emigrar, de quien ve con impotencia que sus hijos tampoco tendrán estudios, si no se ha sentido la humillación en el trabajo, etc. no se puede estar profundamente afectado por el dolor que crea el sistema económico. Los datos que aquí damos tienen únicamente una función orientadora: a quién ha vivido de cerca el dolor, le conviene saber si su experiencia ha sido provocada por algo excepcional, un hecho anecdótico aislado que no es lo normal, o bien si el dolor vivido se repite cotidianamente y en la gran mayoría de la población. La estadística sitúa la anécdota indicando si es un caso general o excepcional.

SEGON GRAN INCONVENIENT DEL "MERCAT": DESIGUAL DISTRIBUCIÓ DELS INGRESSOS

- Programa: .on no està el problema: el no despreciable % de pobresa
- .el problema (i): desigual distribució dels ingressos entre la minoria rica i la massa del país = causes: salaris - K; evolució passada i futura.
 - .el problema (ii): quantia de la desigualtat; diferències entre països: paper de la fiscalitat
 - .el problema (iii): la despesa pública com a re-distribució, en especial l'ensenyament

On no està el problema: el no despreciable % de pobresa

Datos sobre su quantia: pp. 72-73 (Espanya i US; distribució prov. a Esp.)
pp. 6-7 (OCDE)
infra a l'estudiar la quantia de la desigualtat

Causas de la pobresa i remeis que demanen: pp. 73-74 (causes)
pp. 7-10 (despeses públiques)
pp. 10-12 (judici sobre les despeses a la vista de les causes)

El problema (i): desigualtat minoria rica - massa del país

Un primer cop d'ull sobre la quantia: p 75

Causas: desigualtat salarial "en to menor" = p. 77-78
desigualtat dels ingressos del capital ("en to major") = pp.78-81
(notes: les plusvàlues no realitzades - coincid. w i K)
remei obvi: socialisme (desig. w però no ingressos del K) = pp 81-2

Evolució passada; perspectives, doncs, de futur: pp. 86-90

creixement general (per tant ja nò desig. "angoixosa": tothom sura)
però esgotament de la igualació relativa (ja no agr. que emigri
ja la classe tècnica
m.o.escassa i sindic.:
ja prou w -infl.- i
sols "socialdemo."
-v.infra-)

El problema (ii): quantia de la desigualtat

transcendència de la quantia: poder omplir el "dèficit" dels pobres
assignar bé el 10% del PNB!

dibuix: p 83

dades per països: pp 1-2; ocultació: p 5-6; curiositats: fills - vells
pp.3-5

¿i si eliminessim la propietat del K?: p 5-6; p 83

paper de la fiscalitat: pp 90-95, p 3

però resultats suecs... : v. diferències entre països, notant que no és fruit únicament de la fiscalitat sinó de la pol. de rendes

donada la greu crisi econòmica: ara bé: avui ha començat (ha esclatat)

Més enllà d'una derrota

52

A quinze dies de la segona volta electoral francesa, una sensació de desencant planeja sobre l'esquerra europea. El triomf era tan a prop, s'ha escolat de les mans tan ràpidament, que la frustració domina totes les anàlisis post-electorals. És lògic que l'esperança truncada generi aquest estat d'ànim. Però no n'hi ha prou.

S'imposa una seriosa reflexió sobre les causes profundes d'aquest fracàs. Més enllà de la reacció inicial, cal cercar l'última raó, defugint la superficialitat que malauradament és la nota dominant. En una paraula, el debat és obert no només sobre les responsabilitats del fracàs, sinó —sobretot— sobre la tàctica de l'esquerra francesa.

De fet el resultat electoral és una conseqüència de les tensions en el si de l'esquerra. El 23 de setembre del 1977 les negociacions per reactualitzar el Programa Comú es varen trencar definitivament; d'aleshores ençà els dos grans partits de l'esquerra s'han deixat arrossegar per una dialèctica infernal d'acusacions i d'atacs que ha portat al trencament de la dinàmica unitària a França i a la derrota electoral en darrera instància. Era realment poc encoratjadora l'opció d'una esquerra desunida i enfrontada i, tanmateix, per guanyar necessitava crear entusiasme per assegurar el triomf en un sistema electoral fet a mida per la dreta. El sectarisme del Partit Comunista i les ambigüitats del Partit Socialista han portat als resultats coneguts. La bizantina discussió sobre la "nacionalització de filials" va trencar les relacions el 23 de setembre; aquest dia es va decidir el resultat del 19 de març. Una setmana de bons propòsits, entre la primera i segona volta, no esborra mesos d'hostilitats.

I ara, de nou les acusacions, les responsabilitats. Qui té la culpa de la derrota? Tant se val. En la meua modesta opinió aquest és un problema secundari. La qüestió capital és debatre si amb aquesta tàctica és possible algun cop vèncer. He dit vèncer, no només guanyar les eleccions. També les va guanyar Allende. ¿Què hagués passat si l'esquerra guanyava les eleccions?

La dreta pot governar —malgovernar, s'entén— amb el 50 per cent més 1 dels vots perquè no pretén transformar la societat i perquè coneix tota la complexitat de l'aparell de l'Estat, de les seves connexions més profundes. La dreta pot governar amb petites majories i fins i tot amb minories qualificades (el cas espanyol) perquè els anomenats poders fàctics —que a França també existeixen— estan al seu costat, perquè la correlació de forces mundial els és favorable. L'esquerra, no. L'esquerra, perquè no és conservadora sinó transformadora, necessita grans majories per contrarestar la resistència dels representants del passat.

L'esquerra, si es proposa realment canviar la societat, ha d'aconseguir aglutinar la immensa majoria al voltant d'un projecte social nou. No és suficient tenir la majoria per avançar cap al socialisme. Des del meu punt de vista aquest és un axioma polític que no variarà almenys que no es modifiqui —i això és difícil— la correlació de forces mundial. Per això se'm fa difícil pensar la continuïtat d'un govern d'esquerres a França en cas de victòria del Programa Comú. Aquesta victòria hagués estat la mateixa o inferior —aquestes eren les previsions— a la de l'actual majoria. Amb aquest marge mínim i amb la impossibilitat d'ampliar aliances, el programa de l'esquerra seria boicotejat pels poderosos sectors econòmics nacionals i multinacionals i el govern destinat al fracàs. ¿Quants mesos li calen a la dreta per organitzar el caos econòmic i la tensió social? Els necessaris perquè amb les prerrogatives constitucionals, el President de la República dissolgui l'Assemblea Nacional en el moment de màxima crisi i tensió; naturalment, les noves

eleccions representarien un triomf esclatant de la dreta. Cal no oblidar el resultat electoral de juny del 1968.

La campanya electoral —que he seguit molt de prop— ha assenyalat un país dividit, seriosament enfrontat i difícilment reconciliable. La virulència dels enfrontaments majoria-oposició ha creat una dinàmica bipolar totalment artificial. Aquesta situació de divisió i d'enfrontament bilateral produeix unes conseqüències capitals per entendre la política francesa. La dreta, cada cop més, s'identifica amb les institucions republicanes, la "majorité" parla, discuteix "des de l'Estat"; l'esquerra des de fora, des de la marginació parlamentària, des del testimonialisme. Si una experiència cal treure del cas francès, és que en un país dividit a parts iguals, les forces que representen l'immobilisme són hegemòniques encara que provisionalment perdin la majoria absoluta.

¿Què vull dir amb això? Doncs, senzillament que al món occidental la tàctica front-populista no serveix. No només no serveix sinó que porta al fracàs. Cal repensar seriosament la via al socialisme a les nostres societats, deixant definitivament per a la història, l'òptica, la mentalitat i l'esperit de la III Internacional. Senzillament, l'esquerra europea té davant seu un immens repte: obrir pas al socialisme dins unes societats desenvolupades i madures per al canvi social.

A França existeix una immensa majoria favorable a canvis socials progressistes, majoria no només objectiva sinó també subjectivitzada en moviments socials que apleguen el gruix de la societat francesa. Però aquesta "majoria social" no s'expressa en termes polítics en virtut de la dinàmica de cris-

pació i enfrontament que comporta l'actual marc polític francès.

És a dir, molts partidaris de reformes que proposa l'esquerra voten per la dreta com a conseqüència de la irracionalitat que genera una campanya electoral plena d'insults, amenaces i tremendisme.

S'imposa doncs, des de la meua òptica d'observador, un viratge de 180 graus en la tàctica de l'esquerra francesa. L'objectiu número 1 és reunificar el poble dividit artificialment, transformar aquesta real i palpable majoria social en una gran majoria política. Saber que una cosa és un programa desitjable i l'altra un programa realitzable. Abandonar la ceguesa de considerar en la pràctica l'actual "majorité" com un únic bloc de dreta i tenir capacitat per trobar àrees de compromís amb els sectors de base més populars.

En definitiva, crear des de l'esquerra una nova estratègia que replantegi les relacions PS i PC des de la realitat del 1978 i no del 1917. I sobre aquesta nova relació, nuclear la majoria del país forçant acords sobre reformes avançades amb importants sectors de l'actual poder. Breu. Passar de l'oposició testimonial a l'àrea de l'Estat, al compromís de govern.

¿La quadratura del cercle? ¿L'ajornament indefinit del socialisme? No. L'única via i, per tant, la més ràpida per sortir de l'esterilitat i frustració de l'esquerra europea després de la II Guerra Mundial. El debat és obert, el futur està en joc.

CARLES CAUSSA
I MITJA

Treball

14-4-78 pl. 15

L'adieu à la Révolution

PAR MAURICE DUVERGER

Pourquoi, après avoir si brillamment décapé les concepts utilisés par le parti communiste, Régis Debray s'arrête-t-il en chemin ?

Le Pamphlet lancé dans la mare de la campagne électorale, le dernier livre de Régis Debray, Lettre ouverte aux communistes français et à quelques autres (1), est beaucoup plus qu'une belle de circonstances. Voici l'une des meilleures explications du Parti communiste français. Le titre du chapitre central pourrait s'appliquer à l'ensemble : c'est « le système » que écrivent cent quatre-vingt-trois pages denses : nerveuses. L'écriture brillante fait se succéder allègrement des formules heureuses. Elles donnent couleur et mouvement à l'analyse goureuse qui les soutient. Voici un dialecticien redoutable, qui sait mener un raisonnement jusqu'au bout et en tirer les conséquences sans faiblesse.

Dès le préambule, le problème est carrément posé. Aux destinataires de sa « Lettre », Régis Debray dit sans ambages : « Je m'adresse à vous parce que si l'Union de la Gauche version 1977 s'est rompue, c'est que vous l'avez bien voulu. A parler franc, parce que vous en avez décidé (2) ainsi. » Mais l'événement présent est analysé dans une perspective historique. Tous ces dix ans, la gauche serait majoritaire ou presque (1936, 1945-1946, 1956, 1967, 1977). Et tous les dix ans, la rupture et la déconfiture suivraient très vite. En gros, le schéma paraît exact.

Il est moins sûr qu'on puisse appliquer à tous ces cas l'explication proposée : « Premier acte : on appelle à l'unité parce que, sans elle, rien n'est possible ; deuxième acte : l'unité n'est, reste à la défaire, parce que la classe ouvrière ne servira pas de marchepied à la social-démocratie. » Cela vaut pour 1937 et 1977, non pour 1947, 1958 et 1968.

Le triangle rond

On trouve, de-ci de-là, quelques erreurs du même genre. Il n'est pas vrai que les traditions parlementaires soient plus enracinées au Chili qu'en France. La guerre civile de 1891 — qui a coûté dix mille victimes — était une curieuse façon de régler les rapports entre l'exécutif et les assemblées. Les pronunciamientos de 1924 et de 1925 ont abouti à la prépondérance de l'armée, puis à sa dictature jusqu'en 1931 sous le général Ibañez. Il n'est pas exact qu'entre le meilleur et le plus mauvais score électoral du P.C.F., l'écart n'atteigne que cinq points. Les communistes ont obtenu 28,6 % des suffrages en 1946 et seulement 18,9 % en 1958, soit un écart de près de dix points.

Peu importe. Les meilleurs livres comportent des erreurs de détail. Régis Debray explore tout les structures et les stratégies du parti communiste. Dans ces domaines, il manifeste une précision et une acuité remarquables. Les autres avaient analysé déjà la contradiction fondamentale où s'empêtre le P.C.F. dans l'Union de la Gauche. Elle ne peut gagner que

(1) Le Seuil.

si les socialistes y sont nettement les plus forts. Mais les communistes n'acceptent pas d'y être les plus faibles. Ils sont donc conduits à la détruire dès qu'elle a des chances de vaincre. Debray trouve une jolie formule pour caractériser cette situation : « Vouloir, dans les circonstances présentes, que le P.C. assure un rôle dirigeant dans cette alliance politique, c'est vouloir qu'un triangle soit rond. »

Mais on est obligé de chercher un triangle rond quand on croit que la classe ouvrière seule peut établir le socialisme, et que le parti communiste est le parti de la classe ouvrière. Un tel dogme conduit ce dernier à exiger le rôle dirigeant dans une alliance de gauche — « l'influence dirigeante », dit Georges Marchais, « le rôle dominant », dit Jean Elleinstein en dépit de sa volonté d'ouverture. C'est-à-dire à refuser la condition nécessaire à toute victoire électorale de la gauche. Tant que le P.C.F. n'aura pas résolu cette contradiction de base « la gauche française est condamnée à revenir indéfiniment sur l'obstacle, à répéter le cycle union/rupture, ascension/chute, victoire préliminaire/défaite finale ».

La même contradiction rend formelle toute libéralisation, toute démocratisation du P.C.F. « Si le Parti est l'être de la classe qui porte en elle l'avenir de l'humanité, donc la substance de la société socialiste de demain — ce sans quoi elle ne serait pas elle-même —, qui n'est pas du Parti est un néant en sursis. » Le ralliement nominal au pluralisme, expressément affirmé depuis dix ans, n'a aucune signification réelle. Quand Jean Colpin déclare à la tribune du XXII^e Congrès (présenté comme un congrès d'ouverture) : « C'est du parti communiste que la classe ouvrière et tous les salariés ont besoin dans les entreprises. Ils n'ont pas besoin d'un autre », quand Georges Marchais confirme qu'« une section socialiste d'entreprise n'apporte rien à la classe ouvrière », ils signifient clairement que le parti communiste affirme toujours qu'une société socialiste ne peut pas exister sans être dirigée par la classe ouvrière, c'est-à-dire par lui-même. Par rapport à lui, tous les autres ne peuvent exercer qu'un rôle de figuration, comme ils le font dans les pays pseudo-pluralistes de l'Est (R.D.A., Pologne, Bulgarie, Tchécoslovaquie).

Régis Debray montre ainsi que la structure du Parti n'est pas un élément extérieur, un appareil surajouté, une machine qu'il pourrait changer mais qu'elle est liée à sa nature même. Le débat sur le centralisme démocratique qui agite aujourd'hui cellules et sections ne peut aboutir à rien. On peut supprimer la formule dans les statuts, comme on l'a fait pour la dictature du prolétariat, officiellement rejetée mais effectivement réapparue sous forme du rôle « déterminant » ou « dominant » de la classe ouvrière dont le P.C.F. est le parti. Etrange démocratie, dominée ou déterminée par une

seule organisation, celle qui est censée exprimer une classe qui est elle-même censée dominer ou déterminer l'avenir de tous les hommes.

Tout se tient dans le système communiste. L'unité de la classe ouvrière, posée en principe métaphysique, garantit l'unité du Parti qui la représente par l'opération du Saint-Esprit marxiste. L'unité du Parti est maintenue par le monolithisme de sa direction centralisée, qui « sélectionne, forme, informe et contrôle », les éléments de base. Le Parti-exprimant-la-classe-prédestinée domine tous les autres. Ses alliés ne le restent que si lui-même garantit leur bonne conduite et leur orthodoxie. Sinon, ils sont rejetés dans les ténèbres extérieures, avec les partis de la bourgeoisie qui incarnent le Mal absolu par rapport au Bien absolu, le Diable de cette religion par rapport à son Dieu.

Une image pieuse

Le dogme consubstantiel au Parti ne l'empêche pas seulement de démocratiser son organisation mais aussi de se libérer réellement de la docilité à l'égard de Moscou, centre du système socialiste mondial. La « Lettre aux communistes français » les interpelle rudement sur ce point essentiel : « Vous récusez le socialisme soviétique comme modèle à valeur universelle mais vous en acceptez le noyau générateur : le rôle dirigeant du parti communiste... Vous commencez de soumettre à la critique l'amalgame Etat-Parti régnant là-bas (2) dont les effets vous semblent justement aberrants — mais vous ne soumettez pas à cet examen l'amalgame parti communiste-classe ouvrière qui règne ici (2) sur votre politique. Et qui constitue le premier maillon de la chaîne, dont tous les autres s'ensuivent, le noyau du noyau. » (2)

On ne réfutera pas facilement une critique si bien charpentée. En tout cas, on devra en tenir compte. Dans les débats qui commencent, ce petit livre aidera à poser correctement les problèmes, sinon à les résoudre. Mais pourquoi Régis Debray n'applique-t-il pas à sa propre pensée la même rigueur d'analyse ? Après avoir décapé les concepts employés par le P.C.F., pourquoi ne fait-il pas subir le même traitement à un concept qui revient sans cesse dans son livre, celui de révolution ? Il montre que les communistes ont réduit la révolution à « une image pieuse ». Mais est-elle autre chose pour lui-même ?

Il écrit pour « sauver la volonté de Révolution ». Mais il démontre lumineusement que la révolution n'est ni souhaitable ni possible en Europe. Il démolit allègrement l'idée popularisée par le P.C.F. — et aussi par le P.S. — « l'idée d'une révolution pacifique, graduelle et progressive qui postule une action sans réaction, une classe ouvrière sans classe bourgeoise, un socialisme sans capitalisme et un triomphe sans lutte », ajoutant durement que « vingt mille

Quand on évoque l'avenir à la direction du Parti socialiste, on dit couramment que Jean-Pierre Chevènement et le C.E.R.E.S. ont pris un coup de vieux depuis la trahison de leurs alliés communistes. Et c'est pour ajouter aussitôt : « Pierre Mauroy pourra un jour avoir le parti mais pas le pays. Michel Rocard, lui, pourra un jour avoir le pays mais pas le parti. » Ça fait, ni l'un ni l'autre ne peut quoi que ce soit sans François Mitterrand — et ils le savent. Mais aucun téléspectateur n'est près d'oublier le visage de Michel Rocard en cette nuit électorale du 19 mars où il incarna, en quelques minutes, tout le pathétique de la gauche.

LA FAUTE A QUI ?

55

UN ENTRETIEN AVEC MICHEL ROCARD

Pendant les trois derniers mois de la campagne électorale, François Mitterrand a été couronné par la droite comme pour le P.C. l'homme à abattre. Depuis la défaite du 19 mars, il semble être devenu l'homme à sacrifier...

MICHEL ROCARD. — La haine que la droite porte à François Mitterrand nous honore. Elle honore un parti, le nôtre, qui entend en finir avec la France des privilèges. Plus le premier secrétaire sera attaqué, plus nous nous sentirons solidaires de lui. Il faut ajouter que notre parti est encore jeune. Les petits ruisseaux qui ont fait la grande rivière n'ont pas encore mêlé toutes leurs eaux. Aussi, François Mitterrand n'est pas seulement notre premier secrétaire, il est l'indispensable fédérateur de notre parti.

« n'empêche que, même au P.S., certains parlent déjà de « l'après-Mitterrand »... »

M. R. — Ce n'est pas une raison pour détourner l'attention de tels bruits. C'en est au contraire pour se souvenir que François Mitterrand est l'homme qui a su rassembler les socialistes et leur redonner espoir. D'ailleurs, puisque vous abordez ce sujet, tant être clair une fois pour toutes : tant que François Mitterrand portera l'espérance socialiste, mon engagement auprès de lui sera entier.

« n'y a pas si longtemps, la gauche était maritairement dans le pays. Aujourd'hui, elle est largement minoritaire à l'Assemblée nationale. »

M. R. — C'est vrai. Notre parti constate que, quand la gauche est unie, elle progresse. Elle ne pesait pas 40 % en 1972 avant la signature du « Programme commun ». Elle est montée à 45 % juste après, aux législatives de 1973, et à 49 % lors de l'élection présidentielle de l'année suivante. Toujours unie, elle a remporté les cantonales, puis les municipales. La désunion est la cause de la stagna-

tion qui a entraîné la défaite du 19 mars. Tout le monde se pose la même question : à qui la faute ? Comment la direction du P.S. en est-elle arrivée à la conclusion que la faute incombait à Georges Marchais ?

M. R. — Qui a cassé l'Union ? Je maintiens que si le parti communiste avait accepté, le 22 septembre 1977, les conditions qu'il a approuvées, sans même les discuter, le lundi 13 mars, la victoire était possible. Les responsabilités du P.C. sont donc écrasantes.

Il ne doit pas faire bon aujourd'hui être un militant communiste dans les ateliers ou dans les bureaux, car il lui faut répondre à bien des questions :

Pourquoi avoir, pendant six mois, attaqué davantage les socialistes que la droite ?

Pourquoi avoir parlé de ministres communistes avant de créer les conditions pour qu'il y en ait ?

Pourquoi s'être impatienté sur le S.M.I.C. et avoir exigé des centaines de nationalisations si c'était pour en arriver à une situation où il n'y aura pas de nouvelles nationalisations et où le S.M.I.C. restera autour de 1 750 F ?

La dureté de la campagne antisocialiste du parti communiste ne se comprend pas sans référence à cette exigence vitale pour lui : assurer le maintien de son hégémonie actuellement contestée sur le mouvement ouvrier. Et cela même au prix d'une défaite de l'ensemble des travailleurs. Il vient de le prouver.

Les responsabilités du P.C. sont écrasantes, dites-vous. Votre parti n'en aurait donc pas ?

M. R. — Naturellement si ! Les socialistes devront réfléchir, il me semble, sur leur propre conduite lors des derniers mois. Nous avons laissé le « Programme commun » se réduire à une plate-forme revendicative. Certes, la lutte contre la misère et pour le mieux-être est une donnée constante du combat des

forces populaires. Mais n'oublions pas pour autant la bataille pour la dignité des travailleurs et des citoyens que la gauche a menée de tout temps, en instaurant la République et le suffrage universel, en créant l'impôt progressif sur le revenu, les congés payés ou la Sécurité sociale. Autant de grands desseins... Rien de tel n'est apparu, cette fois-ci. Les nationalisations sont un outil de transformation économique et sociale mais elles ne concernent qu'une minorité des travailleurs. Oh ! certes, le « Programme commun » comportait bien quelques propositions neuves concernant la régionalisation, l'éducation permanente ou la culture. S'appuyant sur ces bases de départ, un Parti socialiste sûr de lui et de son identité aurait pu apporter un éclairage plus convaincant du texte de 1972. Mais il ne l'a pas fait.

Pourquoi ne l'avez-vous pas fait vous-même au lieu de vous imposer une sorte de cure de silence, lors des six derniers mois ?

M. R. — Cinquante-quatre meetings, si vous appelez ça une cure de silence... Cela dit, c'est vrai, j'ai suffisamment le sens de la discipline collective pour n'avoir pas recherché une liberté d'expression personnelle. On ne fait pas un grand parti avec des pulsions individuelles.

N'est-il pas temps, pour les socialistes, de tirer les leçons de la rupture du 23 septembre et de rechercher une nouvelle stratégie ?

M. R. — Ce n'est pas d'une autre stratégie qu'il s'agit mais d'une autre conduite de l'Union de la Gauche. Le Parti socialiste doit être d'autant moins complaisant à l'égard du parti communiste sur le plan tactique et idéologique qu'il considère l'unité de la gauche comme une nécessité stratégique hors de laquelle toute transformation du pays devient impossible. Ce qu'il faut faire maintenant,



56
c'est imposé à l'ensemble des formations de gauche les conditions d'un débat politique sur le projet de société et sur les voies du changement social.

Vous ne pouvez pas faire l'union tout seuls. Et si les communistes avaient décidé d'en finir avec elle ?

M. R. — Le P.C. a réussi l'exploit de sauver, le 19 mars, une coalition de droite divisée et moralement battue. Il mettra des années à le payer et je ne crois tout simplement pas qu'il puisse se le permettre une seconde fois.

Aujourd'hui, après la défaite, les militants socialistes ne risquent-ils pas de céder au découragement ?

M. R. — Le Parti socialiste est encore relativement jeune. Il manque de cohésion et sort, pour dire vrai, de son baptême du feu. Mais il se ressaisira très vite, je crois, parce qu'il saura mieux définir son projet et faire évoluer sa pratique unitaire dont la forme actuelle est en question.

Vous voulez changer l'union, en somme...

M. R. — Pour qu'elle se réalise, il faut deux forces égales. Tout le problème, pour nous, est de nous donner un mode d'organisation, un type de militantisme et une démocratie interne susceptible de faire de la direction, des élus et des militants du parti des agents actifs, présents dans le monde du travail. Nous devons maintenant avoir nos propres initiatives et une capacité d'expression autonome.

La nouvelle Union de la Gauche devra assurer la convergence entre deux projets de société bien typés. Il ne faut plus que les facultés d'imagination et d'invention du P.S. soient indéfiniment stérilisées par un document programmatique détaillé.

Qu'entendez-vous par autonomie, au juste ?

M. R. — Notre aptitude à parler clair pour notre compte, puis à faire les compromis nécessaires à l'Union lors des négociations plutôt qu'avant.

Après les événements des derniers mois, beaucoup de Français se demandent si le P.C. a évolué en profondeur. Est-il possible, pour un socialiste, d'être aujourd'hui aussi unitaire qu'avant ?

M. R. — Oui. Après une phase d'évolution significative, le P.C. s'est, j'en conviens, raidi depuis quelques années. Mais il accepte maintenant la pluralité des partis et le principe d'alternance du pouvoir. Il reconnaît aussi les libertés dites formelles et il a même abandonné la dictature du prolétariat. Restent deux points sur lesquels la vieille pratique stalinienne a survécu. D'abord, sa pensée économique qui conçoit tout en termes de direction administrative sans prise en charge réelle de ce qu'est une économie ouverte, avec des entreprises autonomes. Ensuite, son mode de décision interne qui lui a permis d'accomplir tant de volte-face, ces derniers temps. S'il a commencé son *aggiornamento*, c'est grâce au Parti socialiste et à toutes les organisations qui, du P.S.U. à la C.F.D.T., ont renouvelé la pensée de la gauche.

Qu'il s'agisse de la régionalisation ou de l'attogestion, le P.C. a combattu toutes les idées nouvelles lors de leur émergence. Mais il a toujours fini par les capter ou par les prendre en charge, non sans, parfois, un certain cynisme. Tout cela montre bien que le seul moyen de parachever l'évolution commu-



François Mitterrand et Michel Rocard

« Il n'y a pas, hélas, de raccourci en histoire. Il nous faut maintenant achever la construction autonome d'un projet qui, par nature, parce qu'il est celui du monde du travail, sera unitaire. »

Suite de la page 37.

niste est que le courant socialiste autonome reprenne sa marche en avant.

Vous voilà en contradiction totale avec la stratégie de la direction du C.E.R.E.S., la minorité du P.S.

M. R. — Je ne sais pas quelle est sa stratégie. Ce que je note, c'est qu'elle n'a pas lancé la moindre idée originale depuis trois ou quatre ans. Toutes ses propositions ne concernent que la procédure. Il est clair que la direction du C.E.R.E.S. a, pour l'heure, beaucoup de problèmes à régler avec elle-même. D'abord, parce qu'elle s'est trompée sur la pratique communiste de l'union...

Vous avez dit, dimanche dernier, à la télévision, qu'il n'y avait pas de fatalité de l'échec pour la gauche, qui, pourtant, devra encore attendre « la prochaine fois ». Pourquoi cet optimisme ?

M. R. — Parce que le pays change. Les analyses électorales montrent que la gauche progresse à chaque scrutin. Pour toute sorte de raisons. A cause de l'exode rural, du rajeunissement du corps électoral, de l'homogénéisation du vote féminin et masculin, de la diminution de la composante religieuse dans le choix politique, etc. Ce mouvement de fond est très lent. Il n'est pas arrivé à son terme le 19 mars, voilà tout. Patience...

Une chose est sûre, en tout cas : le P.S. n'a pas fait la percée tant escomptée.

M. R. — Le monde est à la recherche d'un nouveau type d'organisation sociale, parce que le capitalisme et le modèle soviétique sont tous les deux en crise. Il s'agit d'ailleurs de la même crise, celle du mode de production étatique, comme dit Henri Lefebvre. Cette crise appelle une réponse qui allie le maintien de

chaque individu, de chaque groupe ethnique ou social. Cette réponse, c'est le socialisme à visage humain... Bon... Je sais... Un tel projet se heurte forcément aux intérêts des groupes privilégiés, à la tradition jacobine de notre administration et, enfin, au mode de commandement centralisé du P.C. Cela ne l'empêche pas, pourtant, de marquer des points. Ce projet porte aujourd'hui le P.S., le seul parti à avoir progressé lors du dernier scrutin. Certains ont pu rêver d'un raccourci historique sur la foi de sondages passagers, mais il n'y a pas, hélas, de raccourci en histoire. Il nous faudra maintenant achever la construction autonome d'un projet qui, par nature, parce qu'il est celui du monde du travail, sera unitaire...

Propos bien contradictoires !

M. R. — La contradiction n'est pas dans le raisonnement mais dans la situation. Il faut la surmonter et non la nier.

Valéry Giscard d'Estaing a, depuis le 19 mars, la majorité de sa politique. Il a maintenant les mains libres pour réformer..

M. R. — Acceptons-en l'augure mais, franchement, je n'en crois rien. Il n'a toujours pas le contrôle de la majorité absolue de l'Assemblée nationale. Le R.P.R. gardera encore une grande force d'obstruction.

Voterez-vous les réformes du président ?

M. R. — Si les socialistes ont voté pour l'abaissement de l'âge du droit de vote, la libéralisation du divorce ou de l'interruption de grossesse, c'est parce qu'ils pensaient qu'il s'agissait là de bonnes réformes. Il en sera de même chaque fois que le gouvernement nous présentera des choses sérieuses. Si l'on nous propose de rembourser la T.V.A. aux communes ou bien d'instituer des assemblées régionales élues au suffrage universel, nous approuverons sûrement parce que nous n'avons jamais pratiqué la politique du pire.

Si Giscard relance la « Nouvelle Société » et ouvre le gouvernement au centre-gauche, le Parti socialiste participera-t-il aux affaires d'une façon ou d'une autre ?

M. R. — Aucun socialiste ne peut se poser sérieusement une telle question. On sait où conduisent les tentations droitières et l'histoire a toujours montré l'impuissance de la droite à transformer quoi que ce soit.

Il faudra attendre trois ans pour la prochaine échéance électorale, l'élection présidentielle. Que doivent faire les socialistes, d'après vous, pour combler le vide d'ici là ?

M. R. — Dieu merci, les militants socialistes ne sont pas obnubilés par le seul combat électoral. Ils ont aujourd'hui d'autres préoccupations. D'abord, prendre en charge la lutte des femmes pour un statut moins inégalitaire ou relayer le combat écologique. Nous devons intégrer ces revendications, encore marginales, à notre vision d'ensemble.

Ensuite, démontrer, avec les mutuelles ou les coopératives, que notre référence à l'auto-gestion n'est pas utopique et, dans les municipalités à direction socialiste, offrir de nouveaux espaces à la vie associative, aux comités d'entreprise, etc.

Voilà déjà de quoi faire en attendant la prochaine bataille électorale. Bref, l'idée qu'il puisse y avoir un vide pendant les trois ans à venir m'est totalement étrangère.

Propos recueillis par
FRANZ-OLIVIER GIESBERT

Du XXII^e congrès à l'échec de la gauche

58

III. - ALLER AU FOND DES CHOSES

par JEAN ELLEINSTEIN

M. Jean Elleinstein, directeur adjoint du Centre d'études et de recherches marxistes et candidat du P.C.F. dans le cinquième arrondissement de Paris, a, dans un premier article, analysé les raisons de l'échec électoral de la gauche. Puis il a montré l'ampleur de la mutation qui s'impose, selon lui, à son parti (notre précédent numéro).

Il est devenu plus clair que le P.C.F. doit aller jusqu'au bout et sur tous les terrains dans la démarche que symbolise le XXII^e congrès. Il doit reconnaître plus clairement les erreurs du passé, et il a des difficultés à le faire. Pourquoi ne pas avoir par exemple, vingt-six ans après l'exclusion de Marty et de Tillon, reconnu les fautes de la direction du P.C.F. en 1952 et rendu justice aux exclus — ce qui ne signifie pas pour autant approuver toutes leurs orientations. Pourquoi avoir exclu Roger Garaudy? Pourquoi ne pas avoir reconnu clairement l'influence du stalinisme sur l'histoire du P.C.F. et les conséquences de la défense inconditionnelle de l'U.R.S.S. et de l'appartenance au Komintern, par exemple, au moment du pacte germano-soviétique et de la « drôle de guerre »?

Des pas ont été faits, dans ces directions, et je ne les néglige pas. Mais nous nous arrêtons toujours à mi-chemin, si bien que nous ébranlons parfois des certitudes trop assurées, mais nous ne gagnons pas ou nous ne regagnerons pas bien d'anciens communistes qu'une autre façon de faire du Parti permettrait de convaincre. Nous sommes encore au milieu du gué. L'ancien parti communiste, celui des années de sa création, de sa formation et de ses épreuves, n'est plus. Le nouveau, celui de son épanouissement et de son insertion dans la réalité française de cette fin du vingtième siècle pour la mieux transformer, n'est pas encore, d'où la crise d'identité réelle du parti dont il ne faut pas sous-estimer les conséquences internes et externes.

C'est ainsi, par exemple, que se pose le problème de son fonctionnement; très peu de communistes remettent en cause le centralisme démocratique, encore que l'expression ne soit pas des plus heureuses, car elle insiste plus sur la démocratie que sur le centralisme. Or il se trouve que dans l'histoire du P.C. — souvent pour des raisons très honorables — il y a eu davantage de centralisme que de démocratie. La véritable question est d'en comprendre la signification dans la France contemporaine.

Nous ne sommes pas dans la Russie des tsars ou au lendemain d'une guerre civile. Nous ne sommes pas dans la France de l'avant-guerre, de l'occupation ou de la guerre froide. Autant la notion de « fraction » me semble devoir être écartée — et la tendance n'est que la première forme de la fraction, — autant, me semble-t-il, le débat dans le parti doit être permanent et transparent. Bien sûr, les organismes de direction du parti doivent jouer leur rôle, tout leur rôle, mais ils ne peuvent le faire qu'en symbiose directe avec l'ensemble des communistes. Il y avait lieu, par exemple, de poser le problème du concept de dictature du prolétariat et de son abandon. Encore aurait-il fallu le mettre à l'ordre du jour du XXII^e congrès et ne pas se contenter d'un débat trop rapide amorcé par une prise de position télévisée. Le télé-central ne doit pas remplacer le comité central!

Pourquoi des défenseurs de ce concept n'auraient-ils pas pris

la parole au congrès pour défendre leurs idées? Pourquoi n'a-t-on pas prolongé le débat au-delà du congrès comme si l'on était au point sur les problèmes de l'Etat, de la révolution et du pouvoir aujourd'hui?

Pourquoi, par exemple, n'a-t-on pas publié le cycle de conférences organisées par le CERM sur l'Etat en 1976? Parce qu'on y trouvait une conférence de Balibar sur la dictature du prolétariat. Je n'approuve pas ses thèses, mais le parti doit faciliter la confrontation des idées, et les décisions importantes ne peuvent être prises qu'après un large débat public où toutes les idées pourront s'exprimer. Nous avons des centaines de milliers de communistes qui s'expriment démocratiquement dans leurs cellules, mais on ne peut se contenter d'une circulation verticale (de la cellule au comité central) des idées. Ils faut également une circulation horizontale. Ce n'est pas contradictoire avec le centralisme démocratique tel que le concevait Lénine.

Quelques questions

C'est un héritage direct de la conception stalinienne du parti que de refuser cette circulation horizontale. D'ailleurs, au X^e congrès du parti communiste de l'U.R.S.S., qui supprima les fractions, Lénine proposa et fit voter l'édition d'un « feuillet de discussions » destiné à permettre le débat permanent dans le parti en faisant connaître les idées et les propositions de chacun. Le malheur, c'est qu'on s'est écarté de cette orientation. Il ne faut pas confondre la formation de fractions et de tendances avec l'échange d'opinions. Mieux encore, Lénine ne concevait-il pas le centralisme démocratique comme devant favoriser l'autonomie des organisations de base et intermédiaires du parti?

Pourquoi, enfin, n'y aurait-il pas un nouveau système de candidatures à l'intérieur du parti pour l'élection des organismes dirigeants, qui facilite le choix et permette une véritable démocratie interne? Ce sont sans doute là des idées dont il faudra bien discuter dans la préparation du XXIII^e congrès et de la réforme des statuts qu'il doit prévoir. Je souhaite simplement qu'on en comprenne l'urgence.

Que ce soit sur la dictature du prolétariat, sur la modification de notre position à propos de la force de frappe, sur les problèmes posés par le programme commun et nos rapports avec les socialistes, nombreux sont les communistes qui se sont interrogés sur les méthodes de débat et qui les ont critiquées.

Le parti perdrait sa force réelle s'il n'écoutait pas la voix qui monte des cellules. Il gagnerait, au contraire, de nouveaux adhérents et motiverait mieux les adhérents actuels s'il acceptait de se transformer vraiment, et en premier lieu de rendre plus démocratique le fonctionnement du centralisme démocratique.

Certains voudraient faire appel à l'« esprit de parti » pour empêcher un tel débat public. C'est là un vieux procédé, mais qui ne correspond pas aux besoins du moment. En vérité, il faut aller au fond des choses. De nombreuses questions se posent à nous du fait même de l'évolution de la France contemporaine. J'en énumère quelques-unes — simplement — pour montrer la richesse du débat théorique et politique.

Que faut-il penser aujourd'hui du léninisme? A quoi correspond-il dans la situation actuelle? Le parti communiste doit-il défendre les principes du matérialisme philosophique? Ne faudrait-il pas qu'il ne soit ni théiste ni athée? Ce qui poserait en termes nouveaux nos rapports avec les chrétiens.

Ne devrait-on pas définir avec plus de précision notre projet socialiste, ses contours et ses objectifs, de façon à montrer clairement ce que pourrait être un socialisme à la française par opposition à toutes les expériences qui se réclament aujourd'hui du socialisme?

Ne serait-il pas nécessaire d'approfondir encore notre conception

de la démocratie et de la liberté? Ne faudrait-il pas mieux analyser le phénomène de l'Etat aujourd'hui et réfléchir davantage aux conditions de la transition dans notre pays?

L'analyse économique à laquelle nous nous sommes livrés depuis une quinzaine d'années n'est-elle pas insuffisante pour rendre compte des réalités et des contradictions de l'Etat contemporain?

Ne faut-il pas une réflexion nouvelle et une activité beaucoup plus importante sur tous les grands problèmes qualitatifs qui se posent aujourd'hui (écologie et cadre de vie, féminisme et problèmes féminins, études et métier, parents et enfants, famille et couple, vie urbaine, culture et loisirs, etc.)?

Qu'on ne me dise pas que ce sont là des problèmes intellectuels pour les intellectuels. Ce sont de vraies questions que les communistes aujourd'hui par centaines de milliers se posent. Le refus de la discussion publique la fait apparaître comme plus dramatique qu'elle ne l'est. Ce qui serait dramatique, ce serait de persister dans le refus de la discussion publique à laquelle aspirent tant de communistes. Réduire cette demande à la contestation de quelques intellectuels en désaccord avec le XXII^e congrès ne me semble pas correspondre à la réalité.

Le parti auquel nous sommes tous attachés pour des raisons diverses, mais profondes, peut opérer les mutations nécessaires qui lui permettront d'aller plus loin, et plus vite, dans le sens de sa rénovation. Je lis dans *l'Humanité* que nous avons préservé l'essentiel. C'est sans doute vrai, mais on ne peut s'en satisfaire. Il faut, dans les années à venir, que la gauche gagne, et pour gagner il faut que le parti communiste français soit plus encore le grand parti démocratique dont notre peuple a besoin pour favoriser les transformations profondes que notre société porte en elle. Parti d'avant-garde et parti de masse, parti des ouvriers, des travailleurs, des salariés des couches moyennes et des intellectuels tel qu'il doit être vraiment et apparaître aux yeux de nos contemporains.

Où, réellement, nous ne souffrons pas de trop de XXII^e congrès, mais de pas assez.

FIN

* Le titre du premier article de Jean Elleinstein (« La révolution n'est plus ce qu'elle était ») est aussi celui d'un livre de Henri Lefebvre et Catherine Régulier récemment paru aux Editions libres Haillier. Les grands esprits...

(Samedi 15 avril.)

Sélection hebdomadaire du journal « le Monde »

El problema (iii): la despesa pública com a redistribució, en especial l'ensenyament

Capítols de despesa social, importància, i evolució: pl. 86

Sentit de les conquestes socialdemòcrates respecte del problema massa-minoria rica:

- .(respecte del problema "pobresa" v. supra)
- .resultats (medecina, ensenyament, vellesa): pl. 98
- .qui ho paga: pl. 99 i pl. 97-98
- .per tant, s'ha assolit la meitat ...

L'ensenyament:

- .paper de cara a la igualtat: dinamització del problema de la igualtat (la movilitat social, la seva mesura, paper de l'ensenyament) pl. 100
- .desigualtats a l'ensenyament superior (i): fets (pl. 101)
- .desigualtats a l'ensenyament superior (ii): causes (pl. 101-103)
- .per tant irrelevància del sistema (pl. 102)

Institut Científic Interdisciplinar

Barcelona

EPISTEMOLOGIA DE LA RELIGIO I TEOLOGIA

Marià Corbí i Carles Comas

Seminari d'Epistemologia de la Religió

Vessant: Epistemologia de la Religió i Teologia

1977-1978

566

COMAS, Carles - CORBI, Marià

Epistemologia de la Religió i Teologia.

Mecanografiat, 1978, 56 pàgs.

1 exemplar A, xiu Fundació Jaume Bofill

I N D E X

Repercussions de la lingüística sobre l'epistemologia dels valors i de la religió (ponència a les XIII Jornades Catalanes de Teologia) (M.Corbí)	folletó apart
L'aportació d'en Marià Corbí com a eina. Consideracions nascudes a la llum de certs diàlegs a les XIII Jornades Catalanes de Teologia (C.Comas)	folletó apart
Por qué es útil comparar la experiencia religiosa con la estética (M.Corbí)	1
Las metalenguas axiológicas y las abstractas en el estudio de la religión (M.Corbí)	2
Introducción a la teoría de los símbolos (M.Corbí)	3
Dels "universos simbòlics" als "símbols religiosos" (C.Comas)	6
Estructura radical del símbol (M.Corbí)	10
La articulación del mundo simbólico-mítico (M.Corbí)	12
Constitución del sistema axiológico humano (M.Corbí)	14
Los diversos niveles de profundidad simbólica (M.Corbí)	15
La cuestión del doble efecto axiológico de los símbolos (M.Corbí)	16
¿Hablan los mitos de axiología 2? (M.Corbí)	17
El problema de la doble iniciación: social y religiosa (M.Corbí)	19
Configuraciones semánticas y símbolos religiosos (resumen de po- nencia en el Congreso de Psicología de la religión. Roma 1978) (M.Corbí y C.Comas)	21
Preámbulo para la lectura del evangelio (M.Corbí)	30
Resum i conclusions (de la ponència de Roma) (C.Comas)	32
Anex: la lògica peculiar de l'univers simbòlic; utopies i ciència (C.Comas)	37
La formación de la lengua abstracta (M.Corbí)	42
Desmitificació i recuperació (C.Comas)	48

El arte "apunta a." y "expresa" un plano semántico que es en sí mismo indecible, aunque todo él se vierta y únicamente así se presente, en un todo perfectamente articulado y estructurado, legalizable y analizable.

Ese plano semántico que se expresa, es estrictamente axiológico. Pero su valiosidad no es inmediatamente útil ni para cohesionar al grupo social, ni para mantenerlo vivo. Es una valiosidad gratuita. Su contenido profundo (semántica) no tiende de por sí a desencadenar ningún tipo de operaciones pragmáticas.

Si se le quiere atrapar en sí mismo y no en la materialidad, sensibilidad en que se presenta, pierde sus límites y se esfuma. Es como un efecto concomitante y sutil de un concreto modo de materialidad y sensibilidad.

Tiende a provocar un proceso de transformación interior en los individuos, ~~que~~ podría caracterizarse como un ~~desplazamiento~~ progresivo de la valiosidad pragmática y vital a una valiosidad sutil, ~~no~~ pragmática y de un cierta transcendencia, con respecto al mundo, con respecto a los individuos y con respecto a la historia.

Es algo objetivo que puede ser ~~xxx~~ experimentado por cualquier individuo debidamente preparado, ~~y~~ que se impone al sujeto.

Para iniciarse a la experiencia estética, es preciso creer que es posible, que existe esa experiencia, que es objetiva y real y que se puede progresar en ella. En arte, nada es sin embargo cuestión de creencias o concepciones del mundo o de pragmáticas vitales o ideológicas fijas.

Comunica un tipo especial de valiosidad del mundo, de la vida y de lo real, inicia y expresa una valiosidad, pero al hacerlo no da información ninguna articulable del mundo y de lo real, ni ninguna concepción determinada de las cosas. No articula el mundo, no informa sobre el mundo sino que valora, pero un con valor segundo.

Se diferencia de las formaciones religiosas, en que no se apoya necesariamente sobre los ejes absolutos del vivir. La vivencia que proporciona del ámbito segundo de los valores, no es tan sobrecogedora, ni tan imperativa. No desvaloriza radicalmente el sistema de valores que rige a un grupo o a un individuo, y así es menos ambigua y menos amenazadora que la expresión religiosa. Convive mejor con el sistema de valores mundano. No provoca necesariamente, como la religión, la desarticulación del sujeto como estructura de deseos, ni amenaza el sistema de interpretación del mundo. Sin embargo, esto no ha sido siempre

así.

Las metalenguas axiológicas y las abstractas en el estudio de la religión

El discurso y la acción religiosa es simbólica.

Un discurso que verse sobre ese discurso puede ser de dos tipos:

- puede tratarse de una metalengua axiológica, más o menos claramente simbólica
- puede tratarse de una metalengua no axiológica, abstracta.

Si se habla sobre el hecho religioso, sobre la experiencia religiosa, con un metalenguaje axiológico, resulta que ese metalenguaje se mantendrá anclado en las mismas configuraciones, categorías míticas y axiológicas fundamentales de las que se habla. De por sí un lenguaje de este estilo es más apto para hablar de la religión. Es más apto para comprender, valorar y transmitir el mensaje religioso de que se trata. Sin embargo tiene un serio inconveniente: si se diera el caso de transformación radical de las categorías mítico-simbólicas (axiológicas) en la sociedad, ese lenguaje sería incapaz de dar cuenta de esas transformaciones o incluso de comprenderlas. Un lenguaje axiológico dado, por estructura, desvalora y desrealiza todo aquello que no se someta a sus propios cánones valorales y ontológicos.

En cambio, el esfuerzo por lograr una metalengua abstracta que sea capaz de tratar los hechos religiosos en cuanto a su estructura simbólica, sería capaz de comprender y dar cuenta de las transformaciones de los módulos axiológicos de interpretación del mundo, de relación intersubjetiva y por tanto de representación religiosa. Tiene la desventaja ^{para iniciarse a} de que no es capaz de transmitir la valiosidad del valor, pero en cambio puede liberar a la experiencia religiosa de ideologizaciones y mitologizaciones perjudiciales para un tiempo a una sociedad determinada.

Según mi criterio, ahora, la reflexión sobre la religión debería alternar uno y otro método. Y si la teología cree que debe utilizar exclusivamente el procedimiento metalingüístico axiológico, debería ser plenamente consciente de ello y estar en diálogo constante con los que desde las disciplinas que sean, practican un procedimiento no-axiológico de acceso a los hechos religiosos, o lo más abstracto posible.

INTRODUCCION

Voy a intentar situar un poco lo que voy a decir con respecto al símbolo. Me referiré a los que han tratado explícitamente el símbolo y no a la manera en que ya utilizo elementos de la teoría lingüística para estudiarlo.

En otra ocasión si os interesa, podría tratar de las escuelas lingüísticas diversas en cuanto sus aparatos teóricos pueden o no tratar el símbolo, es decir lo axiológico de la lengua.

Freud y su escuela descubren la cohesión y necesidad de los desarrollos simbólicos. Es decir, constatan un cierto tipo de formalidad. Sin embargo los símbolos que estudia Freud, son patológicos, a-sociales y opacos, si no es para el enfermo mismo. Freud a través de la formalidad simbólica pretende descubrir una hermenéutica que elimine la opacidad de los símbolos del enfermo.

Otro acerto de Freud es señalar unas bases materiales, instintivas en la generación de las formaciones simbólicas. Pero esa base instintiva es fundamentalmente a-social. No es la sexualidad como relación humana o relación de vivientes, sino como "libido". Esto hace que su noción de deseo sea a-social. Si hubiera tenido en cuenta el carácter fundamentalmente social, simbiótico y axiológico de la lengua y de la sexualidad como sistema de relación axiológica con los otros miembros del grupo y con el entorno - no hubiera dado el tratamiento que dió a la libido, la generadora de símbolos. Ni menos hubiera sostenido que los símbolos requieren una hermenéutica.

Kereny, Jung y el mismo Freud, etc, ya se dan cuenta de que los símbolos patológicos y sus conexiones y desarrollos y los símbolos míticos y religiosos están emparentados. Sin embargo arrastran los fallos teóricos de Freud. Jung intentará solventar la dificultad haciendo de los símbolos y mitos, arquetipos transcendentales. Con esto, a mi juicio, abandona uno de los logros capitales de Freud: la base material e instintiva de los símbolos.

En conexión con los logros de Freud y Jung, Bachelard entra en el estudio de los símbolos en la poética. Explicita una vez más la cohesión, la estructuralidad y la formalidad rigurosa de esas formaciones. Las formaciones que estudia Bachelard son conscientes y públicas, aunque no tienen carácter de constitucionalidad axiológica social.

Bachelard aunque más cerca de Jung que de Freud, corrige en parte

el defecto de Jung. Conecta las formaciones simbólicas capitales con la raíz material del hombre. Los símbolos siempre parten de algo material del entorno, característico por su fuerza axiológica. V;gr. la relación humana con el agua, el fuego, el viento, la tierra, las rocas, la casa, etc. Pero estas relaciones están consideradas de una manera a-histórica. Transcendental con respecto a la historia.

Hasta aquí los símbolos patológicos, los poéticos y los míticos y religiosos estan emparentados en su formalidad.

Por otra parte, mitólogos como Levi-Brühl, o Levi-Strauss, vuelven a remarcar, esta vez en las formaciones simbólicas sociales, y con caracter constitucional- estructuran el sujeto, al grupo y al cosmos- la lógica especial de lo simbólico: la lógica de la participación en Levi-Brühl y la lógica concreta en Bevi-Strauss. Ambos remarcan el rigor de las formaciones y su sistematicidad. Levi-Strauss remarca además el caracter de legalidad lingüística de esas formaciones.

Esta vez la conexión con las bases materiales e instintivas queda en la sombra.

Mircea Eliade y otros entran ya explícitamente en los símbolos religiosos en cuanto tales y constatan su formalidad y rigor. Vuelven a conectar con las bases materiales de las sociedades, pero de una manera vaga e inarticulada, y sin acabarse de liberar de un cierto "jurgismo".

Los etnólogos y los historiadores de las religiones reconocen el caracter de molde mental de las formaciones simbólico-míticas, a la vez que el papel social- cohesionador- de esas formaciones. Pero no explicitan el cómo, ni el por qué, ni menos su articulación.

A través de ellos puede advertirse explícitamente que a semejantes estructuraciones laborales y sociales, semejantes configuraciones míticas y simbólicas.

Desde una perspectiva totalmente diferente, Marx, sostuvo la determinación de las superestructuras ideológicas por las sociales. Tampoco da razón del cómo de esa determinación.

Cabe concluir que la base material e instintiva de las formaciones mítico-simbólicas, ha de ser social-laboral, lingüística y semántica y no sintáctica, como pretende Levi-Strauss y el folklorista Propp.

Un planteo sintáctico de los mitos y símbolos nos dejamos acá del carácter axiológico de esas formaciones y no nos da paso al aspecto religioso de esas formaciones; aspecto que es inseparable, si nos atenemos a los hechos, de toda formación simbólico-mítica social.

A partir de aquí fue preciso estudiar las teorías lingüísticas, para saber cuál de las escuelas podría aportar algún instrumental para el estudio de las formaciones simbólicas, de tal forma que pudiéramos acceder a la semántica como lugar de la manifestación de lo valioso en la lengua humana.

EPISTEMOLOGIA DE LA RELIGIO I TEOLOGIA

"SIMBOLS" RELIGIOSOS (13 d'abril i 4 de maig)

DELS "UNIVERSOS SIMBOLICS" ALS "SIMBOLS RELIGIOSOS"

1) Estudis científics sobre els "universos simbòlics"

Resum del dia anterior:

.aportacions dels psicòlegs (Freud):

- .el món simbòlic té una lògica pròpia
- .hi ha un generador situat a la "pragmàtica" (libido)
- ... però no donen llum sobre els símbols "socials"

.aportacions dels estudiosos de la poesia (vg. Bachelard):

- .el món simbòlic té una lògica pròpia (concatenació metafòrica)
- .arrelament material (pragmàtica) de les concatenacions simbòliques

.aportacions dels historiadors de les religions i dels etnòlegs:

- .es fixen als símbols socials
- .constaten la seva variabilitat o relativitat
- .correlació entre universos simbòlics i diferents pragmàtiques
- .concatenació per "participació" i sintaxi d'oposicions valorals

2) Eines lingüístiques per a l'estudi dels "universos simbòlics"

i) "semes"

"trets elementals" trobats primer a la fonologia (Praga)

totes les escoles els troben a la semàntica

Hjelmslev (Copenhage) autoritza a donar tractament semblant a fonologia i semàntica

Greimas teoritza així els "semes"

primera conseqüència: podrem lligar els "universos simbòlics" amb la pragmàtica sense voler interpretar-los només segons les lleis de la lingüística (la lingüística ens ha autoritzat a cercar "més enllà": la llengua només "empaqueta" uns "semes" que ella no ha fet)

ii) les isotopies sèmiques

en castellà no es pot dir "lo perra canta"

per tant les primeres paraules creen un topos on només hi encaixen certs
semes (la frase construeix una configuració sèmica)

hi ha grans isotopies: vg. exteroceptives i intusceptives

aquesta anàlisi dels semes per a determinar la isotopia permet de definir
amb precisió el discurs que "només transmet informació relevant per a
operar amb encert" i veure que és diferent del discurs que expressa
valors; llavors es pot veure que l'univers simbòlic és dit amb la segon
mena de discurs (amb les conseqüències que direm)

iii) les isotopies indiquen quin és el sema relevant de la paraula

a les poesies analitzades per Jakobson no són relevants els semes que ho
serien per a l'operativitat d'un no-poeta

en un univers simbòlic determinat no són relevants semes que ho serien en
un altre univers simbòlic (exemple fàcil: quan l'homosexual masculí
parla d'una dona)

conseqüència: s'esclareix el misteri de la "participació" constatada per
Levy-Bruhl = a identitat de valor identitat d'ésser ... ja que no és
relevant la diferència que importa a la "operativitat" d'avui (v. exem-
ple infra sobre el "cargol" que "participa" de l'ésser de la "lluna")

iv) l'estructuració "normal" (o sigui, "encara no neutralitzada valoral-
ment") és per contraposicions binàries i contraposicions de contraposicion
en piràmide: vg. al món dels semes o (a l'altre extrem) a l'univers mític
això esclareix el modus d'ésser dels valors (hi ha una "ànsia" envers el
"sí o no") i la seva presentació (v. "v")

v) sintaxi semàntica de Greimas (síntesi de Propp i Levi-Strauss)

les tres parelles d'actants (subjecte-objecte, ajudador-opositor, remitent
destinatari) i la performància de funcions (del Caos a l'Ordre passant
per fets concrets i amb una lògica peculiar)

això permet esclarir quina oposició valoral origina l'univers simbòlic ...
havent-nos adonat (a més a més) que l'univers simbòlic està originat
per una gran oposició valoral

això (que és la manera concreta com es presenta la lògica d'oposicions de
"iv") és un criteri més per a reconèixer si es tracta d'una isotopia
valoral o purament transmissora d'informació relevant per a operar amb
encert.

3) Hipòtesi de treball sobre els "universos de significació"

a) Prehistòria d'aquesta hipòtesi al món científic

- .Kant: sense "captativa" no hi ha coneixement; però innatisme
- .Hegel, Marx, Inhaltbezogene Grammatik (llengua com a "món mitjancer"), etòlegs, etc.: origen històric de la captativa
- .Jakobson: exemple de control lingüístic de la hipòtesi
- .Bachelard: desenrotllament de la captativa ("model valoral") i partint de la materialitat

b) La hipòtesi de treball

.a l'animal les seves pulsions estan sistematitzades (al menys fins a cert punt), de manera que hi ha moments més densos de "crit vital" i moments menys densos; el quasi-sistema va integrant nous elements de l'entorn que així entren al "món de l'animal" (vg. per associació, reflex condicionat, etc.)

.a l'home,

.encara que no tot és "quasi-sistema de pulsions animals", sinó que hi ha vivències que no són el pur "estímul-resposta" animal (sense voler definir-nos sobre si poden ser-ne "complexificacions): vg. l'admiració envers la seva pròpia vida animal (com si a més de viure la se la mirés "des de fora" i això li provoqués quelcom nou: admiració)

.de totes maneres continua com a nucli el "quasi-sistema de pulsions animals", és a dir l'imperatiu absolut "viu!", doncs àdhuc els altres sentiments es refereixen al viure i per tant s'alien (des del seu punt de vista nou) a aquest clam biològic; aquesta centralitat de l'imperatiu "viu!" voldrà dir que aquests seran els ulls (o captativa) des d'on s'entendran les coses noves de l'entorn i d'on rebdran significació: aquest imperatiu és el focus organitzador de l'univers de significacions.

.la vida consisteix a relacionar-se amb els del grup i relacionar-se amb l'entorn: és socialitat i treball (que a més és en equip); la tecnologia existent demanarà un estil d'equip i per tant de socialitat; segons la tecnologia-socialitat el focus "viu!" estarà en unes coses o en altres, i per tant l'organització de l'univers de significació serà diferent

c) Aclariments

- .no ens cal fer anàlisis psicològiques sobre el complexe contingut del "viu!" (vg. libido, poder, etc.): no cal microcirurgia per a arreglar una tibia trencada ...
- .el "viu!" no es refereix únicament a la vida individual sinó a la del grup (de la qual se sent dependre la individual)
- .no diem que aquest "viu!" sigui l'organitzador de l'actuació concreta del grup (aquesta organització pot provenir d'altres causes estructurals i no conscients) sinó que és des d'on rep significació el que es fa
- .sense aquest "viu!" el subjecte no actuaria i per tant ni hi hauria sobrevivència ni socialitat (no hi hauria valoracions comunes); d'aquest efecte de l'univers de significació en diem aspecte "sociobiològic" del tal univers
- .l'univers de significació s'expressa a l'univers simbòlic o "mites", i en expressar-se s'enrobusteix a qui ja ho vivia així, i queda inculca als nous arribats (una conseqüència és que el grup humà pervisqui)
- .escoltar els universos simbòlics produeix estranyesa ... ja que no lligue ni amb el nostre univers simbòlic ni amb la nostra consideració fi-mitj (certes finalitats dels antics han passat a ser mitjans per a nosaltres)

d) Verificació de la hipòtesi mitjançant les eines lingüístiques

- .gràcies a la sintaxi semàntica (Greimas = Propp + Lévi-Strauss) trobem els grans valors darrera de els purs recursos expressius
- .gràcies a treballar trencant les paraules en semes trobem els lligams i comprovem l'organització:
 - .perifèria de la configuració simbòlica, que "participa" del nucli
 - .símbol nucli, que és una "codificació" peculiar del "model"
 - ."model" subjacent als "símbols-nucli" equivalents
 - ."esquema" del model ... coincident amb la seriació de l'articulació laboral-social

4) L'aspecte ultra-sociobiològic - Llocs hierofànics - Variabil. = no retr

ESTRUCTURA RADICAL DEL SIMBOLO.

Un símbolo es una estructura axiológica constituida por elementos y relaciones axiológicas. v.gr. LUNA. Elementos: oscuro-como valor vital negativo $\frac{1}{2}$ claro- como valor vital positivo. Relación: transformación del primer término en el segundo.

El símbolo como elemento del mito, o como su sustituto, propone unos módulos axiológicos, paradigmas axiológicos, que establecen unas acotaciones valiosas y una relaciones valiosas que sirven de norma para estructurar el entorno y la operación con respecto a él. Establece unas valiosidades para el sujeto. Constuye al sujeto como estructura de apetencias-deseos. Establece unas seriaciones determinadas de operaciones del sujeto y del grupo. Proporciona finalmente un molde de interpretación del mundo.

El símbolo es sistemático y sólo tiene sentido y comprensibilidad en el sistema.

Es social y pragmático. Es patente y no necesita hermenéutica para la sociedad de que se trata, porque es el canon, el molde de toda valiosidad, significatividad y comprensión.

La función de los mitos y los símbolos es doble:

PRAGMATICA: Determina unos estímulos de operación, un estilo de operación (series), unas conexiones operativas grupales y unos operadores-sujetos- con una estructura operativa determinada.

CONSTITUCIONAL: Afirma, mantiene y transmite un sistema axiológico, y por tanto un mundo como "cosmos" valioso y unas idénticas estructuras subjetivas.

El mito y el símbolo establecen pues un sistema de valores y por tanto una ontología- para un viviente, valiosidad, significatividad para vivir y ser son idénticos- una pragmática vital, un sistema de cohesión grupal y un sistema de mantenimiento y transmisión de todo esto. (sistema de reproducción ideológica)

En el mito y en el símbolo se da un doble estilo de valiosidad, un doble efecto significativo:

- El efecto 1 es constituidor del orden de supervivencia- o esto y os manteneis vivos, o no esto y muerte.
- El efecto 2 afirma una valiosidad \times gratuita, no útil para el viviente y sobrecogedora.

Esta valiosidad 2ª se afirma como última. Ahora bien, como que por ley semiótica ningún valor puede afirmarse como tal, sin desvalorar por el mismo hecho a su opuesto, resulta que esta valiosidad gratuita que

se afirma última, niega la valiosidad de la pragmática del mito y del símbolo. Por tanto, para el viviente, toda valiosidad 2ª, que es concomitante a ~~XXX~~ la 1ª, amenaza la estructura subjetiva, la interpretación del mundo y la vida. Es pues una valiosidad ambigua.

4) Todo mito y todo símbolo tiene un doble efecto significativo y por tanto una doble ontología. Uno pragmático, que mantiene al individuo y al grupo, mundano diríamos; y otro gratuito, no mundano, sagrado. Este doble efecto significativo se ambigua mutuamente. El inmanente y mundano es valioso con la urgencia del vivir, pero es desvalorizado por su convivencia ~~x~~ inseparable con el efecto significativo segundo. El efecto significativo segundo- ontología 2ª- se presenta como el mal y el ser por antonomasia, pero queda ambiguo, amenazante - y por tanto no valor-, por cuanto desvaloriza lo que sostiene vivo al grupo, porque lo relativiza, porque lo somete al estatuto de realidad no real.

5) Hay que distinguir entre la metáfora y el símbolo. La primera es el transfert de una estructura axiológica de un ámbito real-el propio- a otro -el no propio- y esto con el fin de hacerlo articulable, significativo, valioso, comprensible. La metáfora puede no tener significatividad segunda explícita. El símbolo en cambio, siempre tiene significatividad segunda explícita.

Al mito y al símbolo, en cuanto que estructuran y acotan lo real puede llamarsele conocimiento. Sin embargo, la acotación y estructuración que establecen es axiológica y refleja, no la estructura de lo real en sí, sino un determinado ^{modo} de correlación de un viviente ^{al exterior} en cuanto que necesita ser estimulado para vivir de una forma concreta (según su instrumental laboral y social)

6) Valiosidad, significatividad para un viviente y ser para ese viviente son idénticos. Por consiguiente si los mitos y símbolos tienen dos niveles de significatividad, contrapuestos, abren dos niveles de ser, dos ámbitos semánticos contrapuestos. Sin embargo el ámbito semántico 2 es un efecto concomitante del primero e inasible en sí mismo. El ámbito 2 de la significatividad simbólica solo tiene la articulación que ámbito primero le presta. Y esa articulación no la tiene como propia, puesto que su sola presencia desvaloriza y niega la realidad del ámbito primero. El intento de asir el valor 2 en sí mismo únicamente lleva a un movimiento de metalengua axiológica (símbolos que hablan de símbolos), pero no a asirlo. Es como querer atrapar la poesía sin palabras, o la música sin sonidos. No se puede fijar

la vista en el puero efecto 2 de los símbolos, porque se desvanece.

LA ARTICULACION DEL MUNDO SIMBOLICO-MITICO.

A una unidad mítica le llamaremos CONFIGURACION. Tanto la configuración mítica como el símbolo aislado son una estructura que constan de un NUCLEO y una PERIFERIA.

Tomemos por ejemplo el símbolo "luna". La configuración será el símbolo astral con todas sus conexiones con los ciclos de fertilidad, fecundidad, descenso a la muerte, etc. El núcleo de esta configuración será: ciclo periódico de regeneración, pasando por la muerte. Su periferia será: humedo, oscuro, subterráneo, femenino, celeste, etc.

También tendremos que distinguir entre el ~~modelo mítico~~ MODELO mítico y el CÓDIGO. El modelo mítico en las regiones agrícolas será: "transito por la muerte fuente de ser y fecundidad". Este modelo podrá revestirse con diversos códigos: código astral, sexual, parental, agrario, etc.

Todavía puede distinguirse entre un modelo mítico y el ESQUEMA AXIOLÓGICO. El esquema axiológico, con el que se construirá el modelo estará formado por elementos axiológicos y relaciones axiológicas. v.gr. el esquema axiológico del modelo mítico "tránsito por la muerte fuente de ser y fecundidad será;" término valorado negativamente que se transforma en un término valorado positivamente".

El esquema axiológico está directamente conexo con el esquema fundamental operativo de un tipo laboral de sobrevivencia. V.gr. la caza tendrá un esquema fundamental, la ganadería tendrá otro, etc. Por este punto se articula lo mítico con la pragmática.

Un mismo esquema puede general modelos diferentes y por tanto mitologías diferentes. E incluso puede abarcar tipos laborales diferentes. v.gr. caza y agricultura tienen el mismo esquema: → ← ("la muerte, el muerto como una matriz de la que brota la vida" "descenso al seno de la muerte para que surja la vida")

Idénticos modelos pueden general mitologías diferentes, sin embargo son significativamente, axiológicamente, operativamente y religiosamente equivalentes. Es decir suponen unas concepciones axiológicas, ontológicas y religiosas idénticas

Dentro de un mismo sistema simbólico y mítico, lo que tiene el mismo núcleo relacional, es axiológicamente y ontológicamente equivalente, es decir idéntico en significatividad y ser. V.gr. luna, mujer, muerte, tierra, concha, perla, caracol, etc.

Cualquier coincidencia en la periferia significativa simbólica, es una participación axiológica y ontológica. v.gr. si se trata del símbolo luna (oscuro) todo lo que tenga el calificativo de oscuro será de valor y ser lunar: v.gr. seno de la tierra, seno materno, profundidad marina, cueva, etc.

Ahora se comprenderá el mecanismo del imperialismo de cualquier formación axiológica. Reunirá a la totalidad del cosmos significativo (valor-ser) en torno suyo aplicando equivalencias y participaciones.

Todo símbolo tenderá a hacerlo, tanto por causa de su efecto significativo primero-valor absoluto para mantenerse vivo- como por su efecto segundo-acceso a la realidad verdaderamente real y trascendente.

Cuando este proceso se desarrolla, el entorno entero se "cosmiza", la estructura base que sirvió de paradigma se enriquece con la totalidad de significatividad del cosmos y queda con ello explicitado el análisis de la estructura base.

Este proceso importa: análisis de la estructura base, generalización de la estructura base y estratificación del decir simbólico-mítico en niveles diferentes: lengua objeto simbólica, metalengua simbólica, metametalengua simbólica etc. Cuanto más alto esté situado un símbolo en esta estratificación, menor será su referencia pragmática y mayor su función para establecer en un grupo dado un sistema axiológico y ontológico.

En estos lugares axiológicos "cumbre" de sistema, se situarán las formaciones religiosas; dioses, ancestros etc.

El ámbito axiológico humano no viene dado, debe de ser constituido. Y lo que vale para un viviente, es lo que para él es.

El ámbito axiológico viene establecido por el habla. Un habla que podríamos llamar primordial. Un habla que establece "que hay que vivir y cómo". Ese habla constituye un sistema de segundo orden con respecto al sistema de primer orden-sensorial- de relacionarse al entorno el viviente humano. Establece una cohesión grupal por comunión axiológica y una determinada relación al entorno de ese grupo. Ambas aspectos son interdependientes.

El hombre no tiene un mundo valioso, estimulativo para vivir más que si lo establece intersubjetivamente. La supervivencia del individuo y su sistema de relacionarse al entorno depende de la comunicación que es comunión axiológica.

El sistema de relacionarse al entorno del viviente humano, resulta ser un sistema complejo compuesto del sistema sensorial y el sistema lingüístico que será primariamente axiológico, ya que es parte del sistema de relacionarse al entorno del viviente en cuanto tal.

La constitución del sistema axiológico de un grupo, que es una interpretación del mundo, una constitución del sujeto-como una concreta estructura de deseos y una ontología, tiene lugar mediante mitos.

El mito es una macroestructura significativa, compuesta de unidades de maneras significativas y axiológicas, los símbolos. Estos a su vez están compuestos de elementos de símbolo.

Los elementos de símbolo y el tipo de sus relaciones, resultan ser correlatos a las seriaciones capitales de acciones que el viviente debe realizar para sobrevivir en una cultura dada. En otros términos, la totalidad del mundo simbólico-mítico esta conexo con la pragmática.

INTRODUCCIÓN.

Voy a intentar responder a algunas de las cuestiones que me me plantearon en la sesión anterior, a la vez que procuraré aclarar algo más el tema del doble efecto simbólico. Definí cada uno de los efectos simbólicos de la siguiente forma:

- el efecto 1º de los símbolos es constituidor del orden de supervivencia- o ésto y viviréis, o no ésto y morireis.
- el efecto 2º asienta una valiosidad gratuita, sin pertinencia para el viviente en cuanto tal, no útil y sobrecogedora.

Codina habló de los diversos niveles de profundidad simbólica.

En cierta manera puede hablarse así, pero tiene muchos inconvenientes epistemológicos y metódicos. Yo diría que un planteo así implícitamente conduce a una concepción de la lengua que ningún epistemólogo del lenguaje aceptaría. Es inaceptable pensar los significados como si fueran unidades de contenido dotadas de una plenitud a la que por aproximaciones sucesivas no vamos acercando. Se supondría un conocimiento perfecto e ideal de la lengua, del cual los conocimientos de la lengua de cada uno de nosotros y de cada ciudad, únicamente representaría una aproximación. Para esta concepción, los contenidos estarían dados y sólo se requeriría que los fuéramos investigando y descubriendo. Así se pensaría de términos tales como "ser", "verdad", "justicia", "amor", y en el fondo de todo contenido importante. El progreso del conocer sería ir descubriendo nuevos niveles de ese conjunto ideal de contenidos. Estos conjuntos de contenidos formarían lo que Wittenberg llama criticándola, la "lengua límite". Esta concepción de los contenidos de la lengua es totalmente inaceptable e inaceptada.

Los símbolos y los mitos son fenómenos lingüísticos. No puede aceptarse la teoría de un conjunto que formaría la "lengua simbólico-mítica límite". No puede pensarse los símbolos como unidades o conjuntos de unidades dados, a los que los diferentes sistemas míticos se acercarian o expresarían por aproximaciones graduales. No quiero entrar aquí en el problema de si hay símbolos no lingüísticos, que no caerían bajo esta objeción. Me es suficiente con que valga para los mitos y símbolos lingüísticos. Con todo me sería posible demostrar que todo símbolo, sea lingüístico o no, presupone y explicita la misma estructura que la lengua. En este sentido son todos lingüísticos mediatamente y por estructura.

Si se pretende hablar del efecto segundo de lo valioso, de Ax.2, si se le pretende tematizar como tal valiosidad, por ley semiótica-ley expresiva-, se ha de negar el carácter valioso de Ax.1. Si se quiere hacer un discurso sobre Ax.2 se la tendrá que contraponer y diferenciar de Ax.1. Pero esta diferenciación entre dos tipos de valiosidad sólo tiene uno de los extremos articulado, Ax.1.

Podemos distinguir dos tipos de discurso axiológicos: el que tematiza Ax.1 y el que pretende tematizar Ax.2. La dinámica de uno y otro discurso será contrapuesta. El discurso axiológico perteneciente a Ax.1 será necesariamente simbólico y tenderá a establecer un sistema de valores objetivos y por tanto una estructuración de los deseos de los sujetos. El eje de Ax.1 es el deseo. Ax.1 es el establecimiento de un sistema de valores para vivir y que hacen vivir.

El discurso que verse sobre Ax.2 debe en primer lugar sacar del ámbito de Ax.1. Debe pues sacara de las valiosidades que hacen vivir. En términos concretos: su dinámica va a contrapeño del deseo. Por tanto, el discurso que tematiza Ax.2 ha de destruir la estructuración del sujeto, como estructura de deseos y ha de destruir la interpretación valiosa del mundo que presenta Ax.1.

Los dos tipos de discursos axiológicos, el de Ax.1 y el que tematiza Ax.2 no están en continuidad, sino en contraposición.

Los mitos hablan temáticamente de Ax.2. En muchos casos, cuando se describe lo sagrado como una "coincidentia oppositorum". Cuando el Islam habla de la resignación y sumisión a Alá, o los budistas hablan del silencio interior y la compasión, o en los discursos de Jesús sobre el amor y la confianza. En todos estos casos se valora, se habla y se provoca a actitudes que no son útiles para la supervivencia de los grupos, o son totalmente desproporcionadas a eso. Si todo el mundo practicara esos consejos o ideales, con toda probabilidad las sociedades no podrían subsistir. Estos discursos van a contrapeño del deseo y no se apoyan en interpretaciones del mundo que tengan consecuencias pragmáticas de cara a sobrevivir.

Cuando los mitos describen el ámbito de lo sagrado, de lo divino, lo hacen como alteridad, contraposición con respecto a Ax.1. V.gr. tierra→cielo; tierra→inframundo; este mundo→otro mundo; o como negación de Ax.1: corporal→incorporeo; limitado→sin límites; mortal→inmortal. Estos hablarés de Ax.2 se afirman con la rotundidad del valor absoluto y crean con ello la impresión de que Ax.2 es articulada, sin embargo no dan en verdad una real articulación de Ax.2 sino sólo su alteridad y radicalidad con respecto a una concreta forma de concebir y vivir.

Los mitos expresan la desarticulación subjetiva y del sistema de interpretar el cosmos. Con ello inician a la experiencia de Ax.2 a la vez que expresan-sacramentalizan- el acceso a ella. (Los sistemas rituales son a la vez iniciáticos y expresivos de ese acceso). V.gr. afirman que las cosas no son en el fondo y realmente lo que parecen y pretendens'er, ni valen lo que pretenden valor, por que o son obra satánica-religiones dualistas-, ~~o~~ o están mancilladas por el ser maligno-dualismos mitigados-; o son una ilusión irreal, el Maya- religiones indias- o son sufrimiento en engaño-budismo; o son fruto de que el espíritu está como adormecido, etc. Todas las cosas -Ax.1- son vaciedad, nada o pecado si no se las ve como sacramento, como presencia de Dios, de lo sagrado. Por otra parte, todas la religiones, de una forma u otra exigen la renuncia al deseo, el sacrificio, la mortificación, el vaciamiento interior, el paso por la muerte. Por lo que sé, todas las religiones, desde el chamanismo de los cazadores hasta las religiones más importantes, pueden hacer suyo aquél dicho de Jesús: "quien ama su vida, la perderá". Incluso en religiones en las que menos nos consta de ese proceso de desnudamiento interior y desarticulación interpretiva del mundo, como son las religiones de los grandes imperios agrarios- por falta o escasez de escritos místicos- es legítimo suponerlo. En justicia creo que no debemos suponer que los mitos y rituales de descenso a los infiernos, muerte ritual, resurrección y ascensión a los cielos (v.gr. Ishtar, Osiris) se refieran únicamente a una interpretación del mundo y del hombre, sino que expresan e inician a un proceso interior más o menos socializado o individualizado.

El problema de la doble iniciación: social y religiosa.

El último párrafo nos da pie a tratar el último de los temas que se p^ropusieron en la reunión anterior: la doble iniciación, la iniciación social-laboral y la iniciación religiosa. Ya lo hemos ido planteando. Una mitología y su ritual correspondiente, proporcionan unos cánones de interpretación del mundo, del hombre y de lo sagrado y con ello un tipo de relación social y laboral. El nuevo miembro de la sociedad deberá ser iniciado a esa mitología y ese ritual para poder ser miembro de pleno derecho en la sociedad de que se trate. Pero además, esa mitología, que constituye el cuadro de valores que rige a un grupo de cara a su supervivencia, tematiza e inicia, siempre según los cuadros mentales y axiológicos de que dispone, al contacto con lo sagrado, otro y trascendente. Inicia a ese tipo de experiencia, a ese otro ámbito de realidad e indica, más o menos sumaria-

Mariano Corbí y Carlos Comas (Barcelona, España)

NUESTRO OBJETIVO

El Prof. L. Ancona, al presentar el tema del Congreso, sugiere que si la irrupción de lo "irracional" ha sido "salvaje" esto puede deberse a que la razón no ha otorgado a lo "irracional" el lugar y la función que éste merecía. En la presente ponencia tratamos de averiguar qué legítimo lugar la razón ha de otorgar a la religión, y con ello evitar que ésta deba manifestarse de manera "salvaje".

La racionalidad, hoy predominante en Occidente, no ha negado un lugar legítimo al arte y a la poesía; sin embargo, encuentra dificultades para otorgárselo a la religión (y también a las ideologías y a las utopías sociales). Esto se debe a que la religión (así como las ideología y utopías) aparentemente invaden campos que son objeto propio de la ciencia, y al tratarlos no se someten a la lógica de la ciencia; por ello la ciencia les niega carta de ciudadanía. Además, el pluralismo actual (tanto religioso como ideológico) relativiza a religiones e ideologías, lo cual las descalificaría si éstas pretendieran para sí la absolutez de las afirmaciones científicas.

Por tanto, pudiera ser que la culpa del rechazo de la religión (así como también el rechazo de las ideologías y de las utopías sociales) por parte de la racionalidad no la tuviera únicamente esta última, sino que hubiera de buscarse también en la religión misma (o en las ideologías y utopías): por no haber resistido la tentación de arrogarse pretensiones de ciencia en estos tiempos de auge de la racionalidad científica. Por ello, resulta urgente delimitar el estatuto epistemológico del discurso religioso, definiendo y depurando el alcance que legítimamente pueden tener los enunciados religiosos. En este trabajo exponemos el enfoque que hemos encontrado para lograr una delimitación de este tipo, así como las principales conclusiones obtenidas.

Nuestro método es el científico. Con esto queda dicho que no pretendemos captar lo religioso en su mismidad (al igual que la ciencia no puede captar con toda propiedad qué sea la música: sólo la misma música da

razón de sí misma). Sin embargo, la inteligencia científica ha de poder definir qué lugar legítimo ocupa el fenómeno religioso entre los fenómenos humanos, evitando así la esquizofrenia de ese hombre que, siendo religioso, a la vez es también científico. Por otra parte, el estudio científico del estatuto del discurso religioso puede purificar a los que utilizan este discurso de cierto tipo de absolutizaciones que hacen del diálogo interconfesional, indispensable en nuestra época de pluralismo, un diálogo de sordos.

NUESTRO METODO

El discurso religioso para expresarse utiliza el universo simbólico existente en cada momento. Por esto, antes de analizar el discurso religioso mismo, hemos de estudiar los universos simbólicos. En el último siglo la ciencia ha intentado abordar los universos simbólicos desde varios ángulos.

Freud ha sido un gran pionero en este terreno: ha reconocido que el mundo simbólico tiene una lógica peculiar (es decir, ha iniciado el estudio de su "sintaxis"), y ha creído descubrir que la raíz de este mundo simbólico se encontraba en la libido (es decir, ha conectado la "semántica" o contenido significativo del universo simbólico, con la "pragmática" humana). Pero Freud no ha estudiado los símbolos "sociales" (es decir, aquellos símbolos cuyo significado no sólo es manifiesto para todo un grupo humano, sino que incluso -en este grupo humano- es la fuente de toda otra significatividad): Freud ha estudiado símbolos individuales, e incluso aquellos cuyo significado no era manifiesto ni siquiera para el propio individuo (y de ahí la necesidad del psicoanalista para ayudar a su interpretación). Con todo no escapó a Freud el hecho de que ciertos símbolos son compartidos por todo un grupo humano (ver, por ejemplo, "Totem y tabú"), así como no escapó a Kerenyi o a Jung: pero no lograron dar con un método explicativo de este fenómeno "social" (e incluso Jung echó mano de un "innatismo" muy dudoso y que arrumbaba el descubrimiento freudiano de la raíz "pragmática" de los símbolos)

Los estudios sobre la poética han sido otro gran capítulo de análisis del mundo simbólico. Bachelard ha puesto de manifiesto la lógica de la "metáfora" que preside los desarrollos poéticos desde su raíz más material (conexión, también, con la pragmática). Jakobson refina el análisis

con conceptos lingüísticos. En suma, se ahondan y enriquecen las líneas apuntadas por Freud, pero siguen sin ser abordados los símbolos "sociales".

Los símbolos "sociales" han sido estudiados por la historia de las religiones (dentro de la cual cabe destacar el enfoque fenomenológico, importante aunque parcial), y por la etnología. El material positivo acumulado ha sido enorme. La lógica propia del mundo simbólico ha sido señalada una vez más (vg. la "participación" -Lévy-Bruhl- y la "lógica concreta" -Lévi-Strauss-), así como su enlace con la pragmática humana (ha sido señalada la correlación entre los diversos universos simbólicos y los diversos estadios de organización tecnológica y social, aunque sin tratar de explicar a fondo esta correlación observada); la variabilidad (y por tanto el relativismo) de los universos simbólicos ha quedado, consecuentemente, al descubierto.

Esta es la herencia de que disponemos. Nosotros, sobre el gran material acumulado, además de las líneas de estudio ya señaladas (búsqueda de una "lógica" peculiar, correlación con la pragmática), vamos a aplicar instrumental lingüístico. Alguna de las principales escuelas lingüísticas no la podremos utilizar por no aportar instrumental analítico aplicable al lenguaje valoral (que es el lenguaje en el que se mueve el universo simbólico): vg. la escuela transformacionalista nacida en Chomsky. Otras dos grandes escuelas sólo nos permiten constatar que el universo simbólico no cumple la lógica del discurso científico: vg. la filosofía analítica del lenguaje, o los estudios de Wittgenstein (ambas escuelas han estudiado a fondo las características del lenguaje científico, pero no han creado instrumental para el estudio del lenguaje valoral). Las aportaciones que podemos utilizar son las de los lingüistas continentales europeos (desde los fonólogos de Praga hasta Greimas, pasando por Hjelmslev, Propp y Lévi-Strauss): ellos nos dan instrumentos para el análisis del lenguaje valoral. En concreto, Greimas sintetiza en una única "sintaxis" los estudios de Propp y de Lévi-Strauss; gracias a esta sintaxis podremos distinguir en el universo simbólico lo que sólo es recurso expresivo de lo que es su verdadero contenido (que es lo que deberemos abordar). Por otra parte, el rompimiento de la palabra en la multiplicidad de rasgos elementales de significación nos permitirá bucear más hondo que las leyes lingüísticas formales y ahondar hasta donde el contenido nace de la pragmática, y con un detalle que escaparía a la pura consideración de unidades-palabra.

LOS UNIVERSOS DE SIGNIFICACION EXPRESADOS POR LOS UNIVERSOS SIMBOLICOS

Desde Kant la epistemología ha subrayado que debía buscarse la "captativa" desde la que era posible un determinado universo de significación. Kant habló del innatismo de esas "categorías a priori", pero enseguida (vg. Hegel, Marx, la Inhaltbezogene Grammatik de nuestro siglo -la lengua como mundo intermedio-, la actual teoría de la ciencia, el actual "constructivismo cognoscitivo", etc.) se pensó en el origen histórico de la captativa humana. En esta búsqueda del origen histórico de la captativa humana cada vez ha cobrado más peso el aspecto material del hombre (vg. Freud, el mismo Bachelard, las intuiciones válidas que hay debajo del discutible "funcionalismo" de Malinowski, los grandes logros de la etología actual, etc.).

Nuestro estudio de los universos de significación ha adoptado este enfoque: descubrir el origen de la captativa desde la que cada grupo humano organiza su propio universo de significación (que no es lo mismo que crear organización social: ésta puede tener diversas causas -ver toda la controversia entre funcionalistas y estructuralistas-; sólo tratamos de averiguar desde dónde resulta significativa para un grupo humano su propia organización social y su manera de relacionarse con el entorno físico)

En nuestra búsqueda de cómo se origina la captativa central del grupo humano otorgamos un papel nuclear al cuasisistema de pulsiones animales que late en el hombre. Esto no quiere significar ninguna de las dos cosas siguientes. En primer lugar no negamos al hombre vivencias más elevadas que las animales: solamente indicamos que muchas de estas se dan la mano con las pulsiones animales (vg. en la madre que cuida a su hijo están aliados su instinto materno y la preocupación típicamente humana por esa promesa de hombre que es su hijo). En segundo lugar, no necesitamos hacer un análisis detallado de este cuasisistema de pulsiones animales existentes en el hombre: esto es tarea de los psicólogos, en la que para nuestros fines (como diremos) no necesitamos entrar.

Si fuera verdad que el cuasisistema de pulsiones animales cumpliera un papel nuclear en la captativa de un grupo humano; como que el estilo tecnológico y social (éste último correspondiendo en gran parte a la tecnología existente en aquel momento: no exige la misma organización social la caza que el pastoreo migratorio o que la gran agricultura de riego) es el

que hace que los objetos y actos clave para la sobrevivencia del grupo y del individuo sean unos y no otros, y que, por tanto, los objetos y actos más relevantes para la captativa animal sean unos y no otros; entonces sería a partir de estos objetos y acciones que las condiciones tecnológicas sociales han hecho primordiales, desde donde se irían tejiendo el universo de significación (vg. a partir de la experiencia agraria de muerte y resurrección, o de la experiencia de gran autoridad propia de los grandes riegos mesopotámicos o egipcios, etc.)

Si esto fuera así, la organización del universo de significación no podría tener la misma lógica interna que el discurso científico: para los intereses vitales "ser relevante para la vida" y "ser" es lo mismo; mientras que para la ciencia la relevancia que interesa (para decirlo simplifícadamente) es la de "medio adecuado para". No podemos extendernos más en este importante tema, que es el que lleva a encontrar para la peculiar lógica del universo simbólico el lugar legítimo que le corresponde junto a la lógica científica.

Hasta aquí hemos avanzado una hipótesis de trabajo. Los instrumentos lingüísticos expuestos en el apartado anterior nos han de permitir verificar esta hipótesis en el inmenso material simbólico recogido por la historia de las religiones y por la etnología. Y esto es lo que ya hemos realizado antes de escribir esta ponencia. Aunque aquí no tenemos espacio para exponerlo, creemos que hemos verificado suficientemente nuestra hipótesis, que ha resultado tener un extraordinario valor explicativo.

En efecto, hemos podido ver que un universo simbólico cualquiera (que es donde se expresa un determinado universo de significación) está compuesto por varias "configuraciones simbólicas", en cada una de las cuales los objetos "periféricos" "participan" del "símbolo-núcleo" ... porque el símbolo-núcleo es la captativa desde la que reciben significación: vg. la luna (símbolo-núcleo, que a nivel de rasgos elementales de significación es -en una cultura agraria- "oscuridad que se transforma en claridad" -fases de la luna-) permite que el caracol se haga relevante (como animal que se esconde y que vuelve a aparecer; por esto es animal lunar, cuyo ser es "participación" del de la luna: ésta es la lógica de la "participación" encontrada por Lévy-Bruhl). Entre los "símbolos-núcleo" hemos podido apreciar "equivalencias" (vg. se sustituyen entre sí según los mitos), lo cual nos ha permitido descubrir que bajo todos estos símbolos-núcleo existía un mismo y único "modelo valoral" (vg. en los horticultores: "la muerte se

transforma en vida"), que se convertía en un símbolo-núcleo determinado según el "código" con que se expresase (el "modelo valoral" horticultor se expresaba en el código astral organizando la significatividad de la luna como "oscuridad que se transforma en claridad", o en el código sexual organizando la significatividad de la mujer como "vientre oscuro de donde sale la vida", o en el código laboral organizando la significatividad de la tierra como "seno invernal donde se entierra la vida y que da lugar al renacimiento primaveral en las cosechas"). Bajo las "periferias" hemos descubierto "símbolos-núcleo", y bajo éstos el "modelo valoral", pero hemos logrado detectar, finalmente, que este "modelo valoral" reflejaba (en sus rasgos elementales de significación) la articulación que tenía el modo de trabajar y de organizarse socialmente cada pueblo (vg. enterrar la simiente y esperar el fruto que los iba a alimentar y vivificar). Por tanto quedaba verificado que según el estilo tecnológico-social de un pueblo, cobraban relevancia fundamental ciertas articulaciones de objetos y de actos, y éstas eran la captativa ("modelo valoral") desde donde se organizaba el universo de significación (expresado en "símbolos-núcleo" y en sus "periferias": "configuraciones simbólicas").

LOS SIMBOLOS RELIGIOSOS

Según acabamos de indicar, hemos constatado empíricamente que los universos simbólicos expresan el cuasisistema de pulsiones animales en una determinada cultura, es decir la canalización concreta del vivir material en un grupo humano. Sin embargo, también empíricamente (mediante la utilización de instrumental lingüístico para descifrar el material simbólico de que hoy la ciencia dispone) hemos podido constatar otra cara de la medalla: estos mismos universos simbólicos expresan también otro tipo de realidades totalmente diversas, y estructuralmente opuestas a las hasta ahora señaladas; nos referimos al imperativo religioso, que aunque se manifiesta mediante los momentos-cumbre del universo simbólico (y por tanto los más densos en exigencia material de vida), sin embargo se impone como exigencia suprema ante la cual ha de ceder incluso la vida material misma. Aquí no podemos detallar más esta diferenciación; pero queda señalada la existencia empíricamente constatada de este tipo peculiar de valores, que no sólo no se reducen a los imperativos de la vida material, sino que con su sola existencia los ponen en cuestión (de ahí el carácter ambivalente que los fenomenólogos de la religión señalan en lo sagrado: fascinante pero tremendo).

Ahora bien, el estudio empírico muestra que lo religioso se manifiesta y se expresa mediante las cumbres del universo simbólico: como si la abso- lutez suprema del imperativo sagrado sólo pudiera hacerse entender me- diante los símbolos que a nivel de vida material están más cargados de den- sidad, seriedad y abso- lutez. Ahora bien, como las cumbres de los universos simbólicos varían al variar esos universos simbólicos, varían también las expresiones religiosas. Lo cual quiere decir que lo sagrado jamás puede expresar su mismidad "químicamente pura", sino siempre volcada en símbolos variables (al igual que la música no se agota en los sonidos, pero sin so- nidos resulta incaptable). Aquí no tenemos tiempo, pero podríamos hacer un recorrido confirmatorio constatando cómo varían las simbologías religiosas al transformarse los pueblos de cazadores en pastores nómadas (pueblos al- taicos, por ejemplo), y en pastores sedentarizados (vg. religiones iranianas); o al transformarse de horticultores a agricultores de riego (vg. Egipto y Mesopotamia); o al aparecer la polis griega.

Lo que acabamos de decir tiene importantes consecuencias para la reli- giosidad actual. En primer lugar, continuar utilizando símbolos religiosos que fueron cumbres de universos simbólicos pasados pero no presentes (el mundo occidental se ha desruralizado en un siglo), es condenarse a la inex- presividad. En segundo lugar, se ha de aprender a utilizar el símbolo como tal símbolo, y no como información científica: el símbolo apunta ciertamen- te a una realidad, pero a una realidad que es inefable en ella misma, y únicamente experimentable; sólo así, en una época científica, se salvará la seriedad del símbolo religioso y de su mensaje.

CONCLUSIONES

Empalmando con la tradición científica en torno a los universos sim- bólicos (es decir, preguntándonos por la lógica propia de estos universos y por su conexión con la pragmática), hemos utilizado el instrumental que la lingüística ofrecía para estudiar el inmenso material acumulado. En nuestro estudio nos ha guiado una hipótesis de trabajo: buscar en el cua- sisistema de pulsiones animales de cada cultura dada, la raíz de la capta- tiva de esa cultura. Esta hipótesis no ha necesitado refinarse con las aportaciones de la sociología sobre el origen de los sistemas sociales, ni con las aportaciones de la fenomenología sobre las vivencias irreductible- mente humanas que acompañan a las pulsiones animales, ni con las aportacio- nes de la psicología sobre la instintividad humana y las tendencias que estructuran la personalidad y su dinámica. A nuestra hipótesis de trabajo

le bastaba ser más sencilla (dentro de su novedad) puesto que tenía por misión enfrentarse, no con los problemas para los que nacieron las aportaciones sociológicas, fenomenológicas y psicológicas mencionadas, sino con un problema nuevo: el creado por la conciencia que la ciencia ha ido adquiriendo sobre su propio método, y que le ha hecho poner en cuarentena tanto la lógica peculiar de los universos simbólicos como las afirmaciones del discurso religioso. Con nuestra hipótesis (verificada mediante el estudio del material empírico) hemos podido llegar a estas conclusiones.

En primer lugar, puesto que el universo de significación se origina a partir de la relevancia que el entorno tiene para el cuasisistema de pulsiones animales de un determinado grupo humano, no es de admirar que tenga una lógica interna peculiar, explicable desde este origen, y legítima en esta función propia.

En segundo lugar, el origen "material" de esta captativa permite predecir que será el estilo tecnológico-social de cada grupo humano el que generará el "modelo valoral" a partir del cual se organizará el universo de significación del grupo.

En tercer lugar, el cuasisistema de pulsiones animales define una dinámica del universo simbólico (dinámica encaminada a satisfacerlo) que, por contraposición, permite detectar fenómenos humanos que no se pliegan a ella sino que se le oponen: es decir, podemos caracterizar lo religioso por lo menos por su contraposición a las dinámicas de la vida social normal (por ejemplo por contraposición a las ideologías), siendo esto clave para entender ciertas características del discurso religioso (vg. su carácter ambiguo y amenazante)

En cuarto lugar, el símbolo religioso se toma del universo simbólico vigente (en concreto de sus cumbres), lo cual implica que si cambian las condiciones tecnológico-sociales (y consecuentemente el universo simbólico), los antiguos símbolos religiosos se volverán inexpresivos y deberán crearse símbolos nuevos.

En quinto y último lugar, el significado originario del símbolo religioso (es decir, el que tenía en cuanto el universo simbólico estaba generado por el cuasisistema de pulsiones animales) no dice nada de lo propiamente religioso; por lo cual, la pedagogía religiosa ha de sufrir un cambio pro-

fundo, en el sentido de conducir, más allá de la materialidad del símbolo (es decir, más allá de una religión consistente en adhesión a formulaciones dogmáticas y a normas de conducta), a la experiencia inmediata de lo sagrado ... aunque ésta sólo sea alcanzable a través del símbolo (y bajo el testimonio y la guía peculiar de la comunidad creyente, en la que además se hace presente el Maestro original)

abril, 1978

Preambulo para la lectura del Evangelio.

Cabe distinguir tres niveles en toda religión:

SU ESTRUCTURA RADICAL: Según esta estructura radical toda religión tiende a transformar el cosmos entero en un gran símbolo, en un sacramento de la presencia divina. Intentan liberar de la profanidad, que es la no presencia divina. Este intento equivale a transferir al hombre del ~~mund~~ ámbito del deseo a la esfera sagrada. Tiende a hacer a los individuos uno con lo sagrado. Hace al individuo sacramento para sí mismo y para los demás y uno con Dios y con el cosmos entero como sacramento.

Estructura PROFUNDA; Está formada por el modelo fundamental de interpretación valiosa del mundo, que sirve de lugar hierofánico. Me refiero a modelos tales como el de muerte y resurrección, o el de mandato obediencia, o el dualista, etc. En este nivel profundo coinciden religiones de formas aparentemente muy diversas, como las religiones de Summer, Babilonia, Maya, Egipto. etc.

SU ESTRUCTURA SUPERFICIAL. Es el conjunto de símbolos y mitos en que se concreta la estructura profunda. Las religiones determinadas de la historia;

Las religiones, ordinariamente, realizan la iniciación religiosa, así como la sacramentalización, mediante las estructuras profundas y superficiales. Conjuntan indisolublemente esas estructuras con la estructura o pretensión radical de toda religión. Cada religión, como que es el sistema de valores de la sociedad correspondiente y da acceso a lo absoluto, se presenta como "la válida" con respecto a cualquier otra forma de presentarse la religión.

Con respecto a la lectura del Evangelio: Mientras la sociedad cristiana fue suficientemente agraria, no fue necesario distinguir entre estructura radical y superficiales y profundas. Cuando ya no vio el sistema agrario en la sociedad, tampoco son válidos su sistema de valores y por consiguiente, tampoco lo son los mitos y símbolos en los que se expresa y establece.

Hasta ahora, pues, el código de lectura del Evangelio, código que llevaba a realizar la transformación interior, era el código agrario -simplificando-. Ahora para leer el Evangelio hay que cambiar de có-

digo. Ya no nos sirve el aceptar y seguir la mitología, sino que hemos de ver explícitamente cómo ese modo de decir expresa, indica etc. el proceso mismo de transformación. Así se puede seguir siendo discípulo de Jesús, sin tener que ser a la vez, y para poder serlo, un agricultor en la mente y en la sensibilidad, por lo menos en lo que atañe a la religión.

Leyendo el Evangelio con este canon, tendremos que tener siempre en cuenta dos aspectos complementarios:

EL ASPECTO INICIÁTICO que nos dará los pasos que hay que ir dando para conseguir la transformación interior, el estilo peculiar del Maestro Jesús. Podríamos decir, su método y los procedimientos que enseña para iniciarse y progresar en el camino de la experiencia sagrada, de la transformación del mundo y del individuo hasta llegar a ser como Él- otro Xto, unos con El y con el Padre.

EL ASPECTO SACRAMENTAL o de presencia progresiva de Dios en Jesús, y por tanto en aquel que le siga. O lo que es lo mismo, la herofanía en Jesús. Jesús como sacramento (símbolo) de Dios.

No se puede producir el aspecto iniciático sin que se de en un modo u otro el sacramental. Y el sacramento es a la vez camino, es decir, el proceso de iniciación.

La historia

Así pues, leyendo un lenguaje simbólico-mítico, y conociendo ese modo de decir, intentaremos ver la pretensión radical de lo que se dice un una concreta mitologización.

RESUM I CONCLUSIONS (de la ponència de Roma, juliol 1978)

L'objecte de la nostra investigació és d'esbrinar com s'han d'entendre les expressions i afirmacions religioses; o, per a dir-ho amb termes esotèrics, quin estatut epistemològic és el propi del discurs religiós.

La presentació que hem fet del nostre treball explicava tant el mètode que hem seguit com les conclusions on hem arribat.

El mètode. Malgrat que el fruit interessant del nostre treball són les conclusions, ens calia emperò d'exposar clarament el mètode que ens hi ha portat. Si al lector li han d'interessar les nostres conclusions, aquestes no poden ser acudits brillants d'"amateur" o "partits pris" d'home apassionat: al lector no poden interessar-li flamarades efímeres, sinó el lent, pacient i metòdic esforç de la ciència per a anar acumulant certes. Per això ens calia descriure el nostre mètode i deixar palès que la nostra aportació era una continuació dels treballs científics del darrer segle, un aprofundiment i un enriquiment de la concepció que sobre la nostra temàtica la ciència ha anat perfilant als darrers decennis.

Els científics de la naturalesa poden dir que, malgrat aquest rigor científic, la nostra aportació no se salva de la provisionalitat típica de les ciències humanes i socials: als fenòmens humans i socials el nombre de variables és immens i per tant difícilment controlable, i els experiments són pràcticament impossibles, de manera que no resulta estrany que en quinze anys les concepcions predominants sobre un tema canviïn sensiblement. De totes maneres, el problema religiós exigeix preses de postura pràctiques ja ara, i de cara a això pot ser útil no ignorar què ens hi diu la ciència actual: ¿quin altre millor camí alternatiu de coneixement podem trobar? (les "intuïcions del sentit comú" encara són més perilloses: són ciència que no és conscient del seu propi mètode i per tant de les seves debilitats). A més a més, dintre de quinze anys segurament hauran variat detalls importants de la nostra aportació, però no l'enfoc de fons, que hem heretat, i que en lloc de periclitat ha seguit una trajectòria d'anar-se enriquint i depurant des de fa més d'un segle.

¿Quin ha estat doncs el nostre mètode? El mètode científic es mou entre els fets empírics i la teoria: els fets suggereixen teories, i les teories han de retornar als fets per a verificar el seu valor explicatiu.

Nosaltres també ens hem guardat d'elaborar a priori teories boniques, sinó que hem tractat d'escoltar atentament els fets: si volfem esbrinar com s'han d'entendre les expressions i afirmacions religioses haviem de dedicar-nos a l'anàlisi pacient d'aquestes expressions i afirmacions tal com han existit a la història humana, és a dir a l'anàlisi pacient de la immensa quantitat de mites i de religions que tant l'etnologia com la història de les religions ja han inventariat. Aquest és el material empíric d'on partim i on contínuament retornem, la terra ferma sobre la qual està construït el nostre treball.

Però els fets empírics són una selva on cal trobar l'ordre ocult, l'explicació subjacent, la teoria. Ací rau l'ajuda immensa de la tra-

dició científica, de la qual ens hem beneficiat gràcies a tres herències diverses.

En primer lloc, els fets objecte del nostre estudi (els universos simbòlics) han estat estudiats des de ja fa un segle per ciències tan diferents com la psicologia, l'analítica de la poesia, l'etnologia i la història de les religions, i hi han començat a trobar inicis d'explicació. Curiosament, aquests inicis d'explicació, malgrat provenir de ciències tan diferents, conflüen, de manera que s'anaven perfilant dues problemàtiques: per una banda s'anaven trobant les peces que constitueixen la lògica pròpia dels universos simbòlics (vg. la "metàforització" -Bachelard-, l'"anàlisi valoradora" -com podriem anomenar el que trobà Jakobson-, la "participació" -Lévy-Bruhl-, la "lògica concreta" -Lévi-Strauss-, etc.), i per altra banda el lligam sintaxi-semàntic-pragmàtic anava quedant més evidenciat de manera que cada vegada quedava més comprovat el paper que les nostres arrels animals juguen a la generació dels universos simbòlics.

En segon lloc, a les ciències humanes actuals hi ha un tarannà que permet de situar en una nova llum els inicis d'explicació heretats. Aquest tarannà també es pot concretar a dues temàtiques: la pregunta postkantiana per l'origen de la captativa humana; i un relatiu materialisme que, per a arribar a admetre que un fenomen humà no és reduïble a les nostres arrels animals, abans haurà tractat d'esgotar les possibilitats d'explicació "reduccionistes".

En tercer lloc, ens hem pogut beneficiar d'una eina analítica que trenta anys enrera no existia: certes anàlisis lingüístiques. En concret, hem pogut emprar la "semiòtica" de Greimas, que permet de triar el nucli del missatge, del que només són purs recursos expressius; i l'anàlisi a un nivell "microscòpic" i no al de les paraules (al nivell dels trets elementals de significació que componen les paraules).

Els inicis d'explicació (on conflüen els diferents estudiosos dels universos simbòlics), aprofundits d'acord amb el tarannà de les ciències humanes actuals, i esmicolats analíticament gràcies a les eines lingüístiques, se'ns han transformat en una hipòtesi de treball o model explicatiu, que posteriorment hem hagut de verificar al terreny dels fets empírics. Aquesta hipòtesi de treball diu que són les nostres arrels animals les que en darrera anàlisi possibiliten la capacitat captativa que té un grup humà; per això l'univers simbòlic té una lògica peculiar (la lògica pròpia no de la ciència sinó de l'organització que tot vivent fa del seu entorn); i per això, també, segons l'estil tecnològic i d'organització social que hagi assolit el grup humà, el "model valoral" des del que se li ordeix tot l'univers de significació serà un o altre.

. . .

Més endavant seguirem parlant del mètode, doncs un cop orientats al camp dels universos simbòlics, hi hem pogut descobrir un aspecte religiós que mereixia un estudi ulterior. Però ja ara ens cal recensionar les tres conclusions més importants sobre l'univers simbòlic que es desprenen de la hipòtesi de treball que hem construït i verificat. Aquestes tres conclusions seran la base de les tres conclusions paral·leles que més endavant hem establert sobre l'aspecte religiós de l'univers simbòlic.

La primera conclusió ha estat de poder definir un àmbit determinat de realitat (que després, per contraposició, situarà l'àmbit de realitat on es mou l'aspecte religiós): l'àmbit d'allò que és relevant per a satisfer les pulsions animals. L'univers de significació està polaritzat: si existeix és perquè la pulsio animal el troba interessant; aquesta polarització o camp de forces defineix un àmbit, i de les coses que siguin insertables en aquest àmbit en podem dir que tenen un determinat tipus de realitat. Aquesta delimitació s'assembla (però dinamitzant-la) a la definició que la ciència fa del seu propi àmbit: només pot ser objecte de la ciència allò que pugui ser falsable empíricament, és a dir, que tingui conseqüències que finalment atenyin els nostres sentits.

La segona conclusió és que l'univers de significació és variable, ja que el "model valoral" des d'on s'ordeix és variable (el "model valoral" és variable perquè ve donat pel tipus de treball i d'organització social on es juguen els punts fonamentals de la conservació del grup humà, i aquest tipus de treball i d'organització social varia en variar la tecnologia assolida). Això tindrà conseqüències per al discurs religiós: aquest agafa les seves paraules de l'univers de significació, i com que aquest és variable les paraules religioses també ho hauran de ser.

La tercera conclusió és que la lògica interna de l'univers simbòlic no és la pròpia de la ciència sinó la de l'organització que tot vivent fa del seu entorn. La transcendència d'aquesta conclusió, tant en si mateixa com de cara al discurs religiós, no es pot explicar en poques paraules, de manera que per a no trencar el fil del nostre discurs la deixem per a un anex final.

. . .

Hem cregut doncs desentrellar com es generen els universos simbòlics; però a la mateixa observació metòdica d'aquests universos, tal com empíricament es presenten, se'ns ha fet palès un aspecte estrany: l'aspecte religiós. Comprovàvem que, certament, tot símbol si existia (és a dir, si resultava significatiu) era gràcies (en darrera instància) al quasi-sistema de pulsions animals per al qual resultava relevant; però ens adonàvem també que aquests mateixos símbols, en ocasions, eren utilitzats contra aquesta mateixa dinàmica que els donava existència: s'utilitzaven per expressar un tipus de valoracions que amb la seva absoluta suprema posaven en contingència que les pulsions animals haguessin de ser el darrer criteri de l'existència.

L'haver detectat (com a primera conclusió sobre els universos simbòlics) que la satisfacció del quasi-sistema de pulsions animals polaritza l'univers de significacions i crea la seva relevància, ens ha permès, doncs, d'adonar-nos (per contrast) que l'home en ocasions expressa un tipus de realitat que no es plega a aquesta polarització. Aquesta és la nostra primera conclusió sobre l'aspecte religiós de l'univers simbòlic: descobrir-lo aliè al camp de forces generat pel quasi-sistema de pulsions animals. Nota: també existeixen altres fenòmens humans que no es pleguen a la polarització envers la satisfacció de les pulsions animals: l'emoció estètica davant la bellesa, l'admiració metafísica perquè existeix ésser i no més aviat no-res, el que hi ha de més noble a l'ètica o a l'amistat, etc.

Però a la nostra observació metòdica de les expressions religioses, tal com aquestes es presenten empíricament, hi ha hagut una segona constatació: l'aspecte religiós de l'univers simbòlic, malgrat expressar un tipus de realitat altre que el creat pel camp de forces de les pulsions animals, no emprava símbols diferents sinó els de l'univers simbòlic tal com aquest havia estat creat pel quasi-sistema de pulsions animals (utilitzant el discurs religiós, emperò, aquests símbols d'una manera peculiar).

En efecte. Gràcies a l'estil d'anàlisi de l'univers simbòlic que hem descrit anteriorment (descobrir sota la "perifèria" els "símbols-nucli", i més enllà d'aquests el "model valoral" del qual només eren "codificacions", i finalment l'"esquema tecnològic-social" que generava el "model valoral"), se'ns ha fet palès que els símbols que utilitzava el discurs religiós eren precisament els "símbols-nucli", és a dir, els més densos de significació des del punt de vista del quasi-sistema de pulsions animals. Aquesta observació ens ha permès d'entendre una altra constatació que havíem realitzat: quan l'univers de significació canviava (perquè canviaven els llocs tecnològic-socials centrals per al quasi-sistema de pulsions animals, i per tant canviava el "model valoral" generador de l'univers de significació) canviaven també corresponentment els símbols amb què s'expressava el discurs religiós; efectivament, el nou discurs religiós ara utilitzava els símbols que havien esdevingut els nous "cims" de l'univers de significació que s'acabava de crear.

Per tant, el discurs religiós no utilitza mai símbols propis de la realitat sagrada, sinó únicament els símbols d'aquell univers de significacions que ha estat creat pel quasi-sistema de pulsions animals (símbols emprats, emperò, pel discurs religiós, d'una manera peculiar, com ja hem dit). Això vol dir que el significat propi dels símbols que utilitza el discurs religiós (significat que pertany a l'univers de significacions generat pel quasi-sistema de pulsions animals) no diu res de la realitat religiosa mateixa: aquesta no té símbols propis, és a dir resulta "inefable", i només pot ser dita amb símbols d'un camp que no és el seu; però comunicada amb aquests símbols "impropis" resulta "experimentable".

La conseqüència per a la vida religiosa és greu: viure religiosament no pot voler dir adherir-se a la manera de veure les coses i a la manera d'actuar que indiquen els símbols segons el seu significat propi (és a dir, "creure un dogma" i "obeir uns preceptes morals"), sinó arribar a "experimentar" personalment (i "deixar-se portar per ella") el tipus de realitat inefable que s'expressa i s'imposa al discurs religiós (malgrat utilitzar símbols inapropiats). Ja es veu, doncs, que el discurs religiós no pot ésser entès ni com discurs científic ("dogma") ni com discurs ideològic ("moral"). Per això, partint d'aquest enfoc, s'ha d'estudiar la veritable pedagogia religiosa (tant la iniciàtica com la de celebració comunitària) i entendre els papers de testimoniatge i de guia propis de la comunitat creient i sobre tot del seu mestre original.

En una paraula, cal depurar la nostra manera d'entendre què diu i on ens mena el discurs religiós amb els símbols que utilitza.

La tercera conclusió que es desprèn del nostre estudi és que a més de depurar la nostra manera d'entendre els símbols que el discurs religiós utilitza, caldrà vetllar perquè el discurs religiós utilitzi els símbols adients: si només els símbols "cims" de l'univers de significació poden ser utilitzats per suggerir la realitat religiosa, caldrà desterrar del discurs religiós símbols que per més que segles enrera haguessin estat "cims" avui ja no ho són (i per tant s'han ronat reli-

giosament inexpressius), i en canvi caldrà emprar els símbols que avui són realment els "cims" del nostre univers actual de significació (la qual cosa demana una recerca prèvia -teòrica i pràctica- per a identificar aquests "cims" actuals). Com que els "cims" de la significativitat solen quedar recollits per les utopies socials, caldrà estudiar aquestes utopies, doncs degut a aquest fet tant poden arribar a convertir-se en símbols utilitzables pel discurs religiós, com en veritables ídols; d'això parlem a l'anex següent, tot aprofitant la tercera de les nostres conclusions sobre l'univers simbòlic.

ANEX: LA LOGICA PECULIAR DE L'UNIVERS SIMBOLIC; UTOPIES I CIENCIA

Enfront de la lògica del discurs científic es constata una lògica altra, la del discurs simbòlic. Cal esbrinar quin sentit té aquesta altra lògica, i per tant quina legitimitat, procurant de no confondre-la amb la lògica científica, com direm.

Introduïm el problema amb una comparança. La gent, a la primera línia del front, no està regida per la mateixa lògica que a la rera-guarda; a la primera línia es tracta d'enfrontar-se amb l'enemic, i a la rera-guarda cal organitzar políticament i econòmicament el territori conquerit i muntar línies de suport per a la primera línia (per fer-los arribar aliments, municions, etc.); quan, a mesura que les tropes van avançant, el terreny que era primera línia passa a ser rera-guarda, la seva organització es planeja diferentment: ara ja caldrà no destruir res sinó fer-ho productiu tot, etc. Doncs bé, cada grup humà té les seves pròpies finalitats vitals (la seva "frontera") que són servides per una bona organització de tot allò que pot servir de mitjà (la "rera-guarda"); la lògica de la rera-guarda, o sigui la lògica dels mitjans, és la lògica pròpia del pensar científic i tecnològic; però la lògica de la frontera, o sigui la lògica de les finalitats, és la lògica pròpia de l'univers simbòlic.

Max Weber va popularitzar aquesta distinció entre fins i mitjans: una cosa era el regne dels valors (finalitats) i una altra el regne de la ciència (que havia de ser "valorament neutre" o "des-valorat"); certament l'home no s'acabava amb la ciència, sinó que els seus "valors" l'impulsaven a "utilitzar" el que la ciència li deia (sense que això vulgui dir que els qui havien elaborat la ciència ho haguessin fet per aquesta motivació utilitària); des d'aquest punt de vista la ciència era la servidora i el regne de les finalitats era el senyor. Però, curiosament, se sabia molta cosa de la lògica de la servidora (de la ciència) i no se sabia gran cosa de la lògica del senyor (del regne de les finalitats); àdhuc aquesta distinció de Weber va servir més per a depurar la lògica de la ciència (netejan-la de valors amagats) que per a trobar la lògica dels valors. El resultat ha estat que de fet només pensem en termes de la lògica científica, és a dir en termes de la lògica "servent" ... fins que hem acabat per exigir inconscientment a la lògica "senyora" que tingui la manera de ser de la lògica "servent". Notem, per exemple, que en tractar de posar una comparança i d'imaginar dues lògiques diferents, hem parlat de "rera-guarda" i de "frontera", és a dir de dues lògiques que ambdues són científico-tècniques ...: tant costa avui parlar de la lògica pròpia de les finalitats!

Aquesta manca de reflexió temàtica sobre la lògica de les finalitats fa que caiguem en dos errors: judicar les finalitats segons el món dels mitjans, o bé l'absolutesa valoral de les finalitats creure-la absoluta científica; com ara direm.

El primer error: judicar l'univers de finalitats des del nostre món de mitjans. El fet: per exemple, avui ens estranem quan veiem un poble primitiu que viu l'agricultura com relació sexual entre l'home i la terra (i àdhuc, a les cerimònies anuals, els mascles de la tribu espargeixen el seu semen sobre els solcs). Avui la relació agrícola ja no és "frontera" (finalitats) sinó "rera-guarda" (mitjans), i per tant la mirem des de l'angle científic, i des de l'angle científic espargir semen sobre els solcs no serveix per a tenir millors collites. En canvi, abans la "frontera" de les finalitats estava a l'exultació vital amb què es vivia l'agricultura, i això creava aquell estrany comportament sexual, com direm; mentre que avui la "frontera" de finalitats està més enllà, està

per exemple a la preocupació col·lectiva per la llibertat o per la igualtat humana. Per això avui la nostra mirada sobre l'agricultura ha de trobar-hi unes relacions (les demanades per la lògica de la "reraguarda": la lògica científica) que són ben diferents de les relacions que hi havia de trobar abans (les demanades per la lògica de la "frontera": la lògica de les finalitats); això vol dir que el que ara trobem a l'agricultura no ho podem pas utilitzar per comparar i desqualificar el que hi trobaven abans, doncs abans la mirada hi cercava una cosa altra que la que avui hi cerquem; tampoc avui el que diem sobre la igualtat o la llibertat resistirien les exigències de precisió de la lògica científica: i és que llibertat o igualtat avui són objecte de la mirada sobre finalitats i no de la mirada sobre mitjans ...

¿Quina és, doncs, la lògica pròpia de les finalitats? En exposar la nostra investigació ja hem dit que havíem elaborat una hipòtesi de treball que havia sortit victoriosa de la verificació empírica a què l'havíem sotmesa. La nostra hipòtesi de treball afirmava que l'univers de significació s'ordia des de la captativa que ens creaven les pulsions animals; i l'univers simbòlic era l'expressió (com per a celebrar-ho o per a transmetre'l) d'aquest univers de significació. Quan una pulsó animal se satisfà, no pretén res més que aquell goig que ara està vivint: no pensa en un futur benestar del qual el que ara el satisfà n'hagi de ser el mitjà assolidor; el benestar el té ja ara! Cal que ens guardem de projectar a l'animal el sentit de responsabilitat i de previsió que ara tenim (i que quasibé ens proporciona més satisfacció -la satisfacció de la seguretat i de tenir-ho tot ben lligat- que la mateixa satisfacció final per la qual estem treballant); l'animal no viu del goig de "planificar", sinó que senzillament "viu", i a cada moment viu "for the fun of it". En construir i verificar la nostra hipòtesi de treball hem pogut comprovar que el goig que la pulsó animal troba en una cosa (per exemple, la còpula sexual) el retroba a d'altres llocs (i així aquests llocs se li tornen significatius; per exemple, entre els monos babuïns el mascle dominant fa com si copulés amb els mascles dominats: viu així el goig de la seva "superioritat"); per això hem indicat com es formava una "perifèria" entorn de cada "símbol-nucli". L'univers simbòlic expressa aquesta exultació vital: al seu lloc originari i als llocs on s'ha estès; aquesta "extensió" es fa segons el mecanisme vital explicat (la cosa nova resulta relevant perquè té alguna semblança amb l'objecte de la vivència originària), i per tant no té res a veure amb els lligams "mitjà per a" de la lògica científica. En resum: l'organització de l'univers de significació expressa com el vivent exulta, i els seus lligams de goig no són lligams de "mitjans per a".

Per exemple, quan una nena està jugant a nines, fa callar la gent gran "perquè la nina dorm i la podríeu despertar". Els grans ens mirem la nina com un mitjà: com un tros de drap que ens serveix per a fer feliç la nostra filla (i per tant considerem si el color és prou escaient, si el dibuix és prou atractiu, etc.); des del punt de vista dels mitjans la nina no pot dormir, ja que per a les nostres finalitats pràctiques "hem de comptar que" no és un ésser vivent. En canvi, la nena expressa la seva tendresa de mare al seu joc amb la nina, i la nina no està a la "reraguarda" dels mitjans sinó a la "frontera" de les finalitats: és el lloc on la nena "viu", i hi viu la seva tendresa; ¿què importa, doncs, que no tingui en compte que "de cara a les finalitats pràctiques de la gent gran" la nina és només un drap que no pot dormir? : allà ella ja "viu" (mentre que els grans només hi troben un graó per a arribar al seu propi "viure", que està més enllà: ells també tenen la seva pròpia "frontera" de finalitats, que no és la nina sinó precisament la seva filla de veritat ... a la qual tampoc judiquen segons la ciència -recordem tot allò que es diu de "l'amor és cec", etc.-). El mateix

podriem dir del primitiu quan veu el cargol com una "participació" de la vida de la "lluna": al primitiu no li interessa veure el cargol com un mitjà (llavors sí que l'hauria de considerar com quelcom divers de la lluna) sinó que allà "viu", viu la seva exultació davant la mort que es fa vida (i tant es fa vida a la "lluna" que sempre reneix, com al petit cargol que sempre torna a sortir de la seva closca: hi ha un mateix goig a un lloc i altre, i per tant, des del punt de vista de l'exultació, una mateixa realitat -gran a la "lluna", ja que allà el fenomen és gros i central per a la vida de la tribu, doncs la lluna és el calen_u dari que marca la sembra i les collites, i petita al cargol: per això aquesta única realitat està a la "lluna" com per dret propi, i està al cargol com un raig de llum que li vingués de la "lluna", el cargol "participa" de la realitat de la "lluna"-). Una cosa semblant podriem dir dels pobles que viuen la seva agricultura com una relació sexual dels homes amb la terra: en aquell moment no estan preocupats pels mitjans sinó que estan a l'activitat suprema on pot arribar l'home, és a dir estan ja exultant vitalment (com els poetes, per exemple), i a la terra hi troben les forces supremes de la natura, com ara la sexualitat, i "ho celebren".

Una conseqüència important que es desprèn d'aquest estudi sobre el "primer error": en escoltar (o fer) un discurs sobre finalitats (un discurs simbòlic) cal ser conscient que no s'estan reflectint relacions de "mitjà per a" sinó lligams que crea l'exultació vital; és a dir, cal que el discurs simbòlic no sigui pres com discurs científic. Certament, les poesies no tenen aquest perill: tothom ja entén que al poeta la seva "oda infinita" no li han pas "dictada tot quant canta en la ventada, tot quant brilla per l'espai" (ja se sap que el vent i l'espai no han de ser tractats com mitjans que tinguessin veu humana i capacitat de fer frases). Però les utopies socials sí que tenen el perill de ser enteses com "previsions científiques" sobre la viabilitat de sistemes socials ideals i de la seva arribada ineludible ... quan en realitat només són expressions de valors (en forma de quadres ideals i de pronòstics esperançadors).

El segon error possible: l'absolutesa valoral creure-la absolutesa científica. El fet. Als paràgrafs anteriors pot haver sorprès al lector que justifiquéssim la filleta que "viu" la seva nina com si aquesta pogués dormir o plorar, o que justifiquéssim els monos babuïns quan el mascle dominant "viu" la seva superioritat fent com qui copula amb els mascles dominats. Per exemple, al darrer cas exclamaríem: "però si la còpula és per a la reproducció!" (i, certament, amb els mascles dominats el mascle dominant no pot pas engendrar cap vida ...). De fet judiquem la "frontera" de finalitats d'un grup des de la nostra "frontera" de finalitats, i la desqualifiquem si no s'hi acomoda; per exemple, potser frisem perquè la nena creixi i arribi ja a viure les "realitats veritables, les de la gent gran" (vg. un fill de debó o un amor), o creiem que la reproducció sexual és "la finalitat essencial" de la còpula, i tota còpula s'ha d'acomodar a aquesta "essència" seva (i per això considerem desencaminats tant el mascle dominant dels monos babuïns com els homosexuals). O tenim el perill de judicar l'esport com bo "perquè enforteix l'esperit per a la vida real" ... en lloc de considerar suficient el seu propi goig, com aquell alpinista que titulava així el manual d'escalada que havia escrit: "La conquête de l'inutile". Adhuc l'error de què hem parlat abans (judicar el que en altre temps eren finalitats com si haguessin de ser mitjans ... per a les nostres finalitats actuals) mostra que ens costa de concebre una "frontera" o xarxa de finalitats altra que la nostra: tota cosa que no pertanyi a la nostra "frontera" ja creiem automàticament que només pot ser un mitjà,

i ens esgarrifa quan la veiem com finalitat d'una "frontera" diferent (ja que aquesta altra "frontera", en ser diferent de la nostra, no se'ns acud sinó considerar-la "contra natura" ...).

Segons la nostra hipòtesi de treball, la "frontera" de finalitats val per ella mateixa (ja no té cap altra "frontera" de finalitats a la qual hagi de servir i des d'on pugui ésser judicada ... en quant mitjà; prescindim ara dels valors religiosos, la presa en consideració dels quals no alteraria el raonament): l'exultació vital val per ella mateixa, i ja no hi ha res d'on pugui rebre vàlua ja que és ella la que és la font de tota relevància i de tota vàlua. Si el babuf dominant exulta quan copula amb el mascle dominat ... això ja li val! Si la filleta que juga a nines frueix així de tota la tendresa materna que rau en ella, això ja li val! Al cap i a la fi, també dintre de mil anys consideraran que la nostra seriosa "frontera" de finalitats d'adults del segle XX era quelcom ridícol ... comparat amb la "frontera" de finalitats que llavors tindran.

Això no vol dir que totes les "fronteres" de finalitats siguin iguals, i que l'exultació vital que s'hi experimenti sigui igualment rica (encara que això no ho pot judicar la ciència, sinó la pròpia exultació vital). Però, un vivent determinat, l'única manera com pot "viure" és exultant a la "frontera" de finalitats que ell en aquell moment té, i per tant és en aquesta "frontera" on ell viu tot l'estremiment del "viure": per a ell no hi pot haver altre "valor", ja que el seu viure només es troba en aquesta "frontera", i deixar-la seria no exultar i morir. Per pobra que sigui la "frontera" que té un vivent determinat, no la pot despreciar ja que el seu "viure" no el pot trobar enlloc més: per ell aquella "frontera", malgrat ser pobra, té tota la vàlua, ja que és precisament en ella on hi ha tot el seu "viure". Per això, a un vivent li resulta difícil d'imaginar que un altre vivent pugui "viure" fent coses diferents d'aquelles que ell fa, li resulta difícil d'imaginar que la imperiositat absoluta del viure es pugui satisfer d'una altra manera: a la seva pròpia "frontera" ell hi troba l'estremiment suprem del Viure, i per tant tota altra cosa és no-res, ombra, buidor. Al cap i a la fi ja hem dit que aquesta "frontera" de finalitats és la captativa que tot vivent té per a entendre-ho tot: per tant, serà natural que arribi a considerar-la com la "mesura de totes les coses", el "món d'essències" del qual tot n'és còpia.

El perill de l'"absolutització" legítima de la pròpia "frontera" de finalitats (és a dir, creure, i amb raó, que és allí on es troba el seu Viure), és que es converteixi, com acabem d'insinuar, en una absoluta de tipus científic: que es cregui que "sempre" i "arreu" el Viure "de qualsevol ésser" s'hagi de trobar en aquella "frontera" de finalitats. Avui, quan la ciència és conscient de la seva pròpia lògica, li resultaria insuportable d'admetre com absolutes científiques aquestes absolutes valorals. Per tant, les utopies socials, en proclamar la "frontera" de finalitats per la qual lluitar, encara que la presentin com "el" Paradís, han de ser conscients que no afirmen científicament que amb ell ja haurem arribat al final feliç, és a dir que ja no hi haurà una "frontera" ulterior vers la qual seguir avançant (és a dir, han de ser conscients que el dolor encara no s'haurà eliminat del món). Això té conseqüències pràctiques. Si des d'un punt de vista científic no existeix "el" Paradís, no es pot "viure a les fosques perquè ja tardarà poc a sortir la gran llum", sinó que ja ara s'ha de trobar la llum: és a dir, la llum no està "al final" sinó "a la pregonesa" de l'ara; el Déu no és "aquest món quan arribi al final", sinó la pregonesa sobre la qual aquest món sura a cada moment; desidolificació ...

Aquesta purificació de les utopies socials dels dos possibles errors explicats, mitjançant el descobriment de la seva lògica pròpia, i deixant de pretendre la lògica científica, resulta important cara al discurs religiós. A les utopies és on pot aparèixer el sagrat (ja que inclouen els moments més densos de significació d'una època): per tant, cal que aquestes utopies estiguin sanes i acceptables, a fi que el sagrat pugui tenir símbols també sans i acceptables i no irrisoris o idolificats.

LA FORMACION DE LA LENGUA ABSTRACTA.

Sólo una teoría lingüística que sea capaz de darnos el aspecto axiológico de la expresión lingüística nos puede permitir conectar lo axiológico-simbólico, y las formas abstractas de la lengua. Una tal teoría deberá suponer la existencia de cosas tales como los significados como objetos de teoría, sin los problemas filosóficos que se le han conectado en la historia y por causa de los cuales han sido puestos entre paréntesis a la hora de hacer teoría lingüística.

Elementos de la teoría lingüística de Hjelmslev-Greimas

La teoría distingue entre forma del contenido y substancia del contenido (significado), que a su vez es una forma pero ya no bajo la perspectiva lingüística

De la misma forma que la relevancia de los contrastes acústicos destaca el sistema de comunicación (S-S) de la lengua de las posibilidades acústicas humanas, así mismo en la semántica se dará un aspecto comunicativo peculiar de la lengua en contraposición al aspecto también presente en la lengua que destaca la relación del viviente al entorno. Por consiguiente, en la semántica se patentiza que la comunicación impone un sistema de segundo orden a lo que ya está estructurada desde otro punto de vista no lingüístico.

La teoría se apoya en una hipótesis básica: la analogía de los planos de expresión y contenido. Esta hipótesis nos permitirá utilizar en la semántica el utillaje teórico construido con respecto al análisis del plano fonológico.

Del principio de analogía entre los planos de expresión y contenido se deducirá una cierta isomorfía de los dos planos, es decir, un paralelismo categorial de los dos planos de la lengua. Este principio de isomorfía será metodológicamente válido si no se absolutiza.

Hemos dicho que hemos de suponer que existen tales cosas como los "significados" que éstos son articulados. En el análisis semántico se apunta a los componentes de las unidades mínimas de significado (semema). Esos constitutivos serán figuras de significado (semas) que ya no son significados; elementos de significado que no lleguen a ser significado.

El análisis componencial de un significado determinado-semema, en contraposición a una unidad léxica que puede disponer de varios significados-lexema- puede determinarse por cuatro tipos de definidores: los elementos mínimos constitutivos y obligatorios del significado, semas nucleares; los semas comunes a un campo de significados

que constituyen el archisemema de campo; los semas sintagmáticos o clasificadores con respecto a un contexto que son los clasemas; y finalmente los semas que pueden o no destacarse en un contexto o semas virtuales o virtuememas.

Las unidades de significación contienen un núcleo sémico (Ns) mínimo y permanente. Las variaciones de sentido observadas procederán del contexto. Estas variables sémicas contextuales son los clasemas (Cs). Los contextos posibles pueden clasificarse. Las clases de contextos estarán formados por contextos que provoquen el mismo efecto de sentido. El sema que define una clase de contextos es el clasema. Un efecto de sentido (semema) resultará pues ser

$S_{m} = N_{s} + C_{s}$

El núcleo no estaría formado por un sema solitario o por una simple colección de semas sino por una estructuración de semas más o menos compleja. Los semas pertenecientes a un mismo núcleo, no siempre pertenecen a un mismo sistema sémico (v.gr. sistema espacial, etc.) En conclusión, los semas de un significado están jerarquizados, unos son obligatorios y otros periféricos o facultativos, dependiendo de los núcleos de las unidades vecinas.

El contexto funciona como un sistema de compatibilidades e incompatibilidades entre las configuraciones sémicas. La compatibilidad consiste en que dos o más núcleos puedan tener un mismo sema en común. La conjunción de más de un núcleo comporta la manifestación iterativa de uno o más semas contextuales-clasemas. Los clasemas juegan una función en la organización del discurso. Estos semas contextuales sitúan a las unidades semánticas en niveles homogéneos, isotopos.

La isotopía de un texto es la permanencia de una misma base clasemática, es decir, de los semas clasificadores de núcleos. Las configuraciones semánticas especificarán la taxonomización clasemática.

En un mismo discurso pueden darse más de una isotopía. La pluralidad de isotopías de un texto, explica su ambivalencia o su ambigüedad. Un texto isotópicamente ambiguo será un caso de neutralización de una contraposición categorial clasemática. v.gr. los clasemas "animal/humano" en la frase "le chien du commissaire aboie"

El problema de la pluralidad de isotopías y de sus síncreisis o neutralizaciones, debe tenerse presente especialmente a la hora de analizar las configuraciones axiológicas en general y las míticas en particular. Unos mismos mitos pueden ser a la vez cosmogónicos y antropogónicos, o como hemos visto en algunos mitos egipcios, dar

cuenta del establecimiento del cosmos y de la autoridad social

Todo discurso aparece como "haceres" de unos actores, o como "cualificaciones" de esos actores.

Las categorías actanciales son categorías de la sintáctica narrativa. Sin embargo esas categorías se articulan entorno de sentidos semánticos generales de carácter axiológico. La categoría "Sujeto/Objeto" se articula entorno del deseo. Toda valiosidad o sistema de valores se presenta como atribuida por alguien a alguien - "Remitente/Destinataria". Todavía aparecen dos actantes más entorno del mismo deseo u objeto valioso, el que facilita su obtención y comunicación y el que lo obstaculiza: "Ayudante/Opositor". En toda transmisión axiológica se presentan unas fuerzas benefactoras y otras enemigas. Esas fuerzas no son únicamente externas al sujeto - mantenimiento, obtención y comunicación de un objeto valioso o un sistema de valiosidades- sino también internas a él.

El sistema de valores culturales que rige a una sociedad, tiene para ella valor absoluto. Una absolutez tal como es la que orienta la operación del grupo humano para mantenerse vivo y no morir. Las figuras actanciales representan en el discurso estos caracteres absolutos. El Remitente establece un nuevo orden socio-laboral, unos nuevos objetos de deseo, un saber nuevo y una nueva naturaleza para un grupo social, el Destinatario. El ayudante colabora en ese establecimiento de un orden cultural y el opositor lo obstaculiza. Se explicita el carácter intangible del nuevo orden para cada individuo y para el grupo, su carácter artificioso y no obvio-cultural-, y su dificultad.

Entendemos como "sentido" la orientación del viviente humano con respecto al entorno de cara a la supervivencia. Los significados -axiológicos- de la lengua presuponen el sentido así definido.

Demos un paso más: el significado, es la transposición del sentido a la lengua. No es trabajo de la semántica el fundamentar el sentido, ni hacer discursos sobre el sentido, su labor debe orientarse más bien a la comprensión de la relación de presuposición entre significado lingüístico y sentido. Sólo así se nos abren las puertas a la comprensión de la carga axiológica de los términos y expresiones lingüísticas.

Si la significación es la transposición del sentido, la significación lingüística no es mera designación. La designación lingüística

es más bien una consecuencia de la transposición del sentido extralingüístico de los vivientes humanos a significado lingüístico. El significado será una forma semiótica-lingüística- de una forma -sentido- ya dada.

Esta concepción de la semántica nos permite enmarcar tanto la semántica como la lengua misma en el "peculiar sistema" de relacionarse al entorno del viviente humano. El sistema humano de relacionarse al entorno comprenderá un subsistema común a todos los vivientes y un sistema exclusivamente propio, al lingüístico. La conjunción de ambos formará el sistema del viviente humano de relacionarse al entorno.

La manifestación sensitiva del mundo para el viviente se transcoda en significado de la lengua en virtud de su conexión con el sistema de expresión de la lengua. La unidad del plano de la expresión y la del contenido, así como la sistencia de uno en el otro, constituyen la base de la generalidad de los términos lingüísticos y de su distancia objetiva. Si lo cualitativo perceptivo del mundo exterior de por sí concreto e inmerso en el entorno, se apoya en el aparato expresivo de la lengua, organizado semióticamente, de carácter arbitrario y sin homogeneidad substancial con el mundo cualitativo de las cosas, resultará que esas cualidades se arrancan del entorno concreto y con ello se adquiere la distancia objetiva. Esto mismo explica además la interiorización del mundo que posibilita la lengua.

LA DESARTICULACION AXIOLOGICA DE LA LENGUA VULGAR, Y LA FORMACION DE LA LENGUA ABSTRACTA.

Las lenguas abstractas se caracterizan fundamentalmente por la disolución de las configuraciones sémicas nucleares. Con esto se alejan de los aspectos axiológicos de la lengua. Sus significados se establecen convencionalmente por definición. Así se originan contenidos no motivados axiológicamente. Se tiende a que todos los contenidos, todas las unidades de esas lenguas abstractas tengan el mismo carácter.

La abstracción objetiva se apoya en dos factores: la acentuación del aspecto designador y no tanto significativo de los términos y la desarticulación de los núcleos sémicos significativos de esos términos mediante definiciones.

Una lengua científica deberá además eliminar la isotopia textual compleja y convertirla en una isotopia simple, es decir, debe desár-

ticular la base clasemática textual, de igual modo que debe desarticular el núcleo de los términos. Esta simplificación clasemática, tiende también a la desaxiológización.

Por último, un discurso abstracto deberá desarticular la estructura actancial, eliminando actantes y reduciendo los restantes a conceptos definidos por sememas abstractos, es decir, los actantes deben ser reducidos a operadores.

Una lengua abstracta debe además eliminar los desarrollos formales axiológicos, según la ley fundamental de la "conjunción/disyunción" y la de la "contraposición" (vale/no vale)

Consecuentemente ha de eliminarse también todo proceso metalingüístico axiológico. Describiremos brevemente en qué consiste un desarrollo metalingüístico axiológico:

El proceso parte de una estructura base, sémicamente compleja, y cargada de valor. Se paradigmatisa con ella el contenido del discurso o del universo entero significativo según la relación Conjunción/disyunción. Se aportan elementos sémicos equivalentes o contrapuestos a cada uno de los componentes (constitutivos, semas) de la configuración-base. Con estas equivalencias y contraposiciones, se explicitan los semas constitutivos de la configuración-base a la vez que se los valoriza. El proceso metalingüístico axiológico es un proceso de análisis, axiológizante y cosmizante en cuanto con ello se establece un "cosmos", un orden en un determinado ámbito semántico y axiológico, o en la totalidad de las cosas significativas (como es el caso de los mitos)

Este tipo de proceso es axiológico en su punto de arranque, en su tipo de formalidad y en su término, porque por así decirlo re-valoriza la estructura-base de la que partió. Es además un proceso que "verifica" la valiosidad de la estructura-base, por cuanto demuestra su poder para taxonomizar, y porque normalmente, sobre todo en los mitos, explicita el valor pragmático de la estructura o estructuras-base de que se parte.

Al término del proceso analítico, la estructura-base se ha enriquecido con la aportación de todas las conjunciones realizadas. Se ha enriquecido con los semas de todas las unidades semánticas paradigmatisadas por él. La estructura-base, resulta ser el elemento más denso de todo el universo de significación estructurado. El más denso y el que de alguna forma los abarca y resume a todos. Podría decirse que es el término más general del universo semántico de que se trate. En la lengua científica, el término más general es el más pobre en notas constitutivas, aquí el más abarcador, es el

más denso en semas.

Por otra parte, los términos axiológicos, cuanto más densos son en semas, más alejados están de las funciones pragmáticas inmediatas y por consiguiente también es más tenue su función designativa. Por el contrario, cuánto más denso es un término, mayor es su papel en el establecimiento de un cuadro axiológico para un grupo social, es decir, en el papel de establecer para un grupo humano una comunión axiológica y consecuentemente una orientación conjuntada con respecto al entorno, tanto social como físico.

Como decía al inicio de este párrafo, este tipo de proceso, debe ser eliminado en las lenguas abstractas.

En la ciencia, la lengua deberá pasar de la estructura S-S, a una estructura S-O, donde S es un operador y ya no un viviente correlato a un mundo del que depende para sobrevivir. Este es el tránsito del lenguaje axiológico al científico.

En otros momentos hemos dicho que los sistemas de valor que rigen a los grupos humanos están ^{tu}estructurados según un modelo axiológico. La ciencia también se estructura y desarrolla según modelos teóricos. La diferencia entre unos y otros consiste en que los modelos axiológicos se mueven en el ámbito S-S, que es un ámbito de comunión de los sujetos en un mismo sistema⁰ de valores que rige la relación al entorno del grupo, mientras que los modelos científicos se mueven en un ámbito que podríamos describir como S-O donde S tiende a alejarse de su relación axiológica al entorno, para convertirse en un operador. El punto de partida del proceso científico ya no será la significatividad para los vivientes de los objetos naturales de una cultura dada, el punto de partida será las contrucciones teóricas. La legalidad de estas formaciones ya no será la legalidad propia de la comunicación de los vivientes en cuanto tales.

DESMITIFICACIO I RECUPERACIO (Carles Comas)

Una línia de fons: no ens podem jugar la vida a cartes religioses incertes ... quan hi ha cartes religioses segures! (però això té un preu: viure de cartes religioses "inefables").

Hi ha una altra línia de fons: la seguida a l'esquema que ara ve.

DESMITIFICACIO: DE LA MORT DE LES MIL QUALIFICACIONS A LA MORT DE DEU

El problema. A propòsit de cada "qualificació" hem viscut quelcom més pregon (Déu), però si se'ns mor la "qualificació", per més que sapiguem que Déu continua existint, no el podem "viure" i per a nosaltres és com si s'hagués mort ... (veure nota a peu de plana)

Nota. Descric un procés; no afirmo que aquesta caiguda de "qualificacions" s'hagi, al capdevall, de considerar encertada: potser es podran recuperar, no sols Déu, sinó les "qualificacions" caigudes.

Nota.

La frase "la mort de les mil qualificacions" es va popularitzar amb la teologia de la mort de Déu. Transcripció de Paul M. VAN BUREN, El significado secular del evangelio, Barcelona: Península, 1968, pp. 19-20:

. . . Una paràbola del filòsof anglès Anthony Flew nos senyalarà la manera cómo dentro de este método se expone el problema del lenguaje de la fe para los hombres de hoy.

"Una vez dos exploradores llegaron a un claro de la selva. En el claro crecían muchas flores y malas hierbas. Un explorador dijo: "Algún jardinero debe guardar este terreno". El otro contestó: "No hay jardinero". Y así plantaron sus tiendas y organizaron la guardia. No vieron a un solo jardinero. "Quizás se trate de un jardinero invisible". Lo rodearon de una alambrada. Lo electrificaron. Hicieron patrulla de guardia con perros sabuesos ... Jamás surgió un grito que indicara que algún intruso quedara electrocutado. Ni un movimiento del alambre delató jamás al asaltante invisible. Los sabuesos jamás ladraron. Sin embargo, el creyente todavía no se da por satisfecho. "Hay un jardinero invisible, intangible, insensible a las descargas eléctricas, un jardinero que no despidе olor ni hace ruido; un jardinero que viene secretamente a visitar el jardín que ama". Finalmente el escéptico se desespera: "¿Qué es lo que queda de tu primera afirmación? ¿En qué difiere lo que tú llamas un jardinero invisible, intangible y eternamente camuflado, de un jardinero imaginario o de ningún jardinero?". Flew concluye: "De esta forma una bella hipótesis temeraria puede morir, poco a poco, la muerte de las mil cualificaciones".(1)

(1) New Essays in Philosophical Theology, A FLEW y A. McINTYRE, directores (Londres: SCM Press, 1955), pp. 96-97. Flew reconeix que la paràbola està basada en una història descrita en l'article "Gods" de John WISDOM, que originalment fou publicat en Proceedings of the Aristotelian Society, 1944 . . .

La mort de les mil qualificacions

- (1) La relació vivent amb Déu s'ordeix entorn de determinades qualificacions. Suposo que el "pacient" que "es desmitifica i es recupera" de sortida ja és "post-Vaticà II". Es a dir, certes "qualificacions" ja no l'alimentaven massa: vg. "si Crist ha mort per mi, ¿què he de fer jo per Ell?"; el fer penitència pels pecats és la vivència del moment de "conversió", però tal com diu Bonhoeffer no pot ser l'aliment de la vida religiosa quotidiana posterior ("Déu es troba no a les fronteres amb la mort sinó al centre de la vida", al menys per a un "post-agricultor" ...); per altra banda és molt dubtós que Crist pensés en mi o a pagar pels pecats del món (doncs des de Rahner ja no ens fa por de concebre la consciència de Crist d'una manera més normal i humana i menys omniscient, i per altra banda els biblistes no són massa entusiastes de pensar la mort de Crist com un "pagament").
- (2) El "Déu al centre de la vida" ¿és el Déu teilhardià que ens convida a construir el "punt Omega"? La malfiança pragmàtica dels anglosaxons, unida a tantes altres teoritzacions anti-"filosofia de la història" (vg. Popper), ens han convençut que no sabem cap on va la història (només es pot saber des del seu final, i per més que digui Hegel no tenim pas cap garantia d'haver arribat ja a aquest final), i ni sabem si la història va cap algun lloc. Ja retornarem sobre aquest tema en parlar del socialisme. Ara ens limitem a afirmar que la il·lustració "il·lustrada" del científic que lluita pel Progrés, no resulta fàcilment transportable al nivell espiritual, com qui col·laborés amb Déu a acabar un projecte definit, el Crist-total: no sabem si existeix aquest projecte global ...
- (3) Sembla que la felicitat suprema i el desig més pregon de l'home religiós és d'unir-se experimentalment amb Déu. L'existència de l'altra vida ens donava seguretats de poder arribar a aquesta unió experimental als qui no érem prou perfectes com per a arribar-hi en aquest món. L'esperança de l'altra vida ens aguantava. Però curiosament els antics hebreus (el nostre pare a la fe, Abraham!) no semblaven pas necessitar aquesta il·lustració de veure Déu a l'altra vida, ja que el poble jueu no va pensar temàticament sobre la resurrecció fins als temps hel·lenístics ... Per altra banda, la gent normal i corrent, quan fa el bé, tampoc el fa pensant en l'altra vida: si estimen els seus fills no és ni per l'altra vida ni tan sols per Déu, sinó perquè els seus fills mateixos "s'ho mereixen" ... Segurament Abraham, per a sortir d'Ur de Caldea vers l'aventura, en tenia prou que Déu l'acompanyés: gaudir de la companyia de Déu en aquesta vida, gaudir-la a la bellesa que ens envolta (ja sigui a fer camí vers Canaan -com Abraham-, o a cuidar els propis fills -com tanta bona gent-), ja ho deu "ser tot". Déu és un Déu de vivents i no pas de morts ...: si s'ha conviscut amb Déu ja ací, si s'ha fet camí juntament amb Ell, ¿què més es pot demanar?; això ja "és etern" ... Per altra banda, ningú ha tornat del més enllà per a assegurar-nos que aquest més enllà existeix i no és una pura construcció cultural humana ... Més val fonamentar la nostra vida sobre segur (sobre la bellesa que ja ara vivim) que no pas sobre el que pot resultar ser un fiasco ...
- (4) Però, quan fem coses "admirables" ja aquí, ¿és això un conviure "amb Déu"? ¿Existeix aquest Déu personal? Anem a pams ...
- (4.a) El Déu legislador i sancionador. Si no hi ha una altra vida, poques sancions pot posar Déu ... Per altra banda, als temps "creatus" que vivim (a la litúrgia fem cas omís de Roma perquè "hem d'acomodar-la

a les necessitats de la gent", a la moral també fem cas omís dels preceptes tradicionals "perquè estan desuets" -vg. control de la natalitat, divorci, relacions prematrimonials, avortament, eutanàsia, etc.-) les "lleis" no són una manera de fer-nos present la voluntat de Déu, doncs ens les "saltem". Hem deixat de viure un esquema que segons Freud hi ha a la figura del pare: les pautes de conducta on el viure s'ha d'abocar com en un motllo per a salvar-se del caos informe i canalitzar-se fruitosament; des d'aquest punt de vista ens sentim "majors d'edat", sense necessitat de pare, "creadors" dels nostres propis motllos (i dels de la nostra societat): un aspecte de Déu s'ha absentat de la nostra vida ...

(4.b) Demandar coses a Déu. De sortida ja no demanàvem favors materials (el marxisme ens havia ensenyat a ser nosaltres els constructors del món en lloc d'esperar que fos Déu qui ens solventés els nostres problemes -ja abans la tradició cristiana, com per exemple St. Ignasi, parlava també de posar tots els mitjans com si tot depengués de nosaltres-). Però demanàvem "el bon esperit", l'ajuda a les nostres defallences interiors. Però ¿qui ens garanteix que a l'altre cap del fil telefònic hi ha un Déu personal que ens escolti i pugui decidir ajudar-nos i de fet ens ajudi? ¿Hi ha un Déu personal, un Nucli decididor i poderós? Cert que a la nostra vida la vivència religiosa ha estat quelcom gran i pregon, irreductible a "sublimacions" de l'instint; però ¿no s'assemblarà Déu a la Bellesa, quelcom eteri però que malgrat tot pot arrossegar una vida? Però la Bellesa no és un Nucli personal capaç d'actuar en auxili nostre ... I a l'ànima atribulada que ens ve amb els problemes dramàtics que alguna vegada es presenten a cada vida ¿quina seguretat li podem donar que hi ha un Déu que no la deixa i que acabarà per socórrer-la?

(4.c) L'espòs de l'ànima. Si res ens garanteix que Déu és un nucli personal, ¿en què queda el goig "etern" d'haver fet camí "al costat de Déu"? Sota l'anecdota quotidiana viviem una novel·la pregon: el secret idili amb Déu, el fer de l'anecdota quotidiana un íntim diàleg amb Déu on tot arribava a il·luminar-se d'eternitat i on nosaltres quedàvem amarats del seu gran amor personal; ordiem una història de fidelitat, d'entrega, d'amor. Però, ara, si Déu no és persona, ¿quin sentit té d'estimar-lo, d'entregar-nos-hi, d'estar segurs del seu amor? Es trenca el nucli del nostre viure religiós, allò que St. Ignasi havia posat al centre de la nostra vida quan a les tres darreres setmanes dels seus Exercicis ens havia ensenyat a fer camí "en amistat amb Jesús" (una de les maneres de concretar aquest diàleg interior amb Déu), o allò que havíem viscut de petits quan "donàvem gràcies" després de combregar, o quan fèiem una visita al Santíssim.

(4.d) La física, la biologia, i les altres ciències han descolorit el paper de Déu com a Creador de l'univers: l'univers pot no haver tingut començament, etern "acordeon" rítmicament expansiu i contràctil; i la vida pot molt bé ésser fruit de l'atzar i de les necessitats estructurals (quan allò que és "improbable" però "perfecte" arriba a produir-se -i per pura matemàtica s'arriba a produir ...-, per la seva mateixa perfecció queda i es multiplica, i així la marxa és des del caos vers la perfecció ... per pur atzar!). Ja abans Déu ens quedava reduït a un "ens necessarium" on surava l'"ens contingens", però on no hi havia una eficiència temporal i clara; ara que dubtem de si Déu és un Nucli personal i decididor (i intel·ligent) ¿què ens pot quedar de la seva obra de creació? Llavors, la nostra antiga admiració silenciosa i sorpresa dins d'un bosc o davant d'una flor o d'una abella ¿en què queda? ¿Quina "Intel·ligència" creadora hi podem admirar i adorar?

La naturalesa se'ns ha quedat muda ...; i desencantada: només hi veiem jocs atzarosos de molècules i macromolècules, tempestes desordenades de la química o de les lluites animals i biològiques, on casualment surten unes coses més perdurables que d'altres; és com qui veu una prosaica màquina a la fira de mostres ...

(5) ¿Què queda del paper únic de Jesús com a revelador del Pare a la història de la humanitat?. Si no hi hagués un Déu personal, si veiem que el fons sagrat del món tant l'han sabut escoltar Buda, com Mahoma, com Jesús (i alguns dirien: "com el Che Guevara" ...), ¿per què donar aquest paper "únic" a Jesús? ¿No és això una manca de perspectiva deguda a ser nosaltres cristians? Això no treuria que certament per a nosaltres la revelació del fons sagrat del món ens ha arribat gràcies a Jesús i als seus continuadors (Església), però d'aquí no hauriem de passar a creure'ns "els millors", "els únics": ens hauriem de limitar a viure senzillament la nostra herència, sense passar-nos a la dels altres (doncs cadascú ha de fer fruitar el do que ha rebut i créixer a la terra on està plantat), però no creient-la la millor de totes. Per tant, allò d'afirmar que Jesús és "Fill de Déu", el "Logos" del Pare, etc. no seria més que una manera de dir que en ell es revela el Pare i "hi és" (i per a nosaltres, que si ens hem obert a les realitats sagrades és gràcies a aquella llum divina que hem vist resplendir en ell, això ens és essencial doncs vol dir que la llum que hi hem vist resplendir és autènticament divina), però no voldria pas dir que els altres profetes no poguessin també ser "Fill de Déu" per als seus propis devots: per tal que Déu hagi pogut resplendir i fer-se present en Jesús (amb l'absolutesa de crida que això comporta) no cal que li hagi de quedar impedit de resplendir enlloc més. La "unicitat" del fet salvífic de Jesús només és una manera de dir que hi hem de donar un "sí" absolut ja ara, sense girar el cap per continuar inspeccionant l'horitzó en espera d'algun altre resplendiment de Déu millor (en un altre nivell això també passa quan un home diu que la seva mare o la seva dona són "la millor dona del món": ja es veu que científicament aquesta afirmació no s'aguanta, sinó que només vol dir que aquell home allí hi ha trobat "la" seva vida).

Per altra banda, que la presència forta de Déu en Jesús s'expressi en termes de filiació o de logos, correspon a una època; dos tarannàs propis dels segles quan aparegué Jesús: l'humanitarisme (i llavors Déu s'entén com el qui estima i s'apiada de cada home individualment, com un pare) i la filosofia hel·lenística (preocupada per la intel·ligibilitat de les coses: acabava de nèixer la ciència, i "el sentit" que els mites trobaven al món ara s'havia d'expressar com "raó").

(6) ¿Cal esperar el messies? Sembla com si estiguéssim fets per a esperar el messies: la planta creix sense parar fins poder donar fruit, el jove espera ésser gran i florir (casament, ofici); religiosament: esperàvem l'altra vida per a veure Déu cara a cara; socialment: no ens fa res de "viure a les fosques" (sacrificis de tota mena) per tal de preparar la vinguda del gran dia de la revolució (ja tindrem la llum llavors). Però, en aquest moment de la nostra desmitificació: no tenim la promesa d'una alba lluminosa darrera la mort, que justifiqui el nostre haver estat a les fosques aquí; i si no hi ha un Déu, creador intel·ligent, tampoc tenim garanties que "hi hagi una sortida" per a la situació social, doncs no hi ha "essències" (si no hi ha Ment creadora) segons les quals el bullit d'aquest món pugui arribar a ordenar-se, i per tant, potser no hi ha cap sistema ideal "viable" ... Per altra banda uns quants anys d'experiència socio-política ensenyen que les il·lusions d'una generació al cap de pocs anys es mostren febles i queden

substituídes per unes altres ... que també acabaran substituídes, i així sens fi (el mateix que l'any 70 era de l'ORT ara és del PSC ...); també ha passat el mateix amb les revolucions: el sistema implantat tampoc ha portat la felicitat definitiva, i s'ha hagut de continuar cercant (i no sols perquè es vol un socialisme millor que el rus, sinó perquè es detecten problemes altres que els basats a la propietat privada: l'ecologia, el feminisme ...). Per tant, si la humanitat viu contínuament "a les fosques" perquè espera recuperar-se el dia ("que ja és prop") quan arribarà la "gran llum", està ben apanyada: com que mai arribarà el dia de la "gran llum" (sinó només finals d'etapa provisionals), tothom a la història haurà viscut a les fosques perquè algú (ningú!) un dia pogués viure a la llum! ¿No seria millor renunciar a esperar el messies, i trobar ja ara el goig del viure -en la petita mesura que les feixugues estructures socials ho permeten-? ¿No seria millor de pensar que del viatge a Itaca la gran cosa no és ésser ja a Itaca sinó la grandesa de viatjar-hi amb ideal? (això no va contra la lluita per un futur millor -ja que aquesta lluita és la que dóna la grandesa actual- sinó contra la felicitat esperar-la d'aquest futur i no del present). Ni nosaltres personalment, ni la societat, podem comptar amb tenir més felicitat que la limitada que ja ara tenim: per tant, hem d'arribar a saber assaborir la felicitat amagada que té al seu fons el modest i prosaic avui.

(7) No hi ha cap seguretat que hi hagi una altra vida on s'arreglin els dolors; ni hi ha cap seguretat que hi hagi "sortida" als dolors socials actuals (res assegura que les coses puguin "sortir rodones"). El que queda és que hi ha dolor i que aquest dolor no es transformarà en felicitat ... Cau la idea que els homes siguem iguals: uns hauran patit molt, hauran mort joves, hauran viscut contrafets ... i d'altres ho haurem passat força bé. El món d'"allò que caldria que fos" es troba amb una realitat impassible i ineluctable, la realitat d'"allò que en realitat és". ¿Què fer? ¿Rebelar-se i declarar-se en vaga d'aquesta vida així de dolorosa i injusta? Cert que n'hi ha massa de dolor sense sortida, però si això ens paralitza ens quedarem sense fer ni l'espurna de bellesa i de bé que també ens és possible encara de fer. Aixequem-nos les solapes del gec, fem-nos insensibles sota el xàfec mentre passem per aquest món adolorit, i ací i allà, on poguem, fem l'engruna de bé que encara es pot fer ... ¿Quin altre bri de bellesa podem crear amb la trista vida humana? Cert que no ens podem prometre massa: davant d'una persona que desesperadament ens demana que li tornem a fer brillar l'esperança, potser serà impossible fer-li sortir el sol i se suicidarà; i davant d'una humanitat que tem anar cap a l'holocaust nuclear col·lectiu i final res en assegura que això al cap i a la fi es pugui evitar; no ens podem prometre res, sinó essent realistes, empassar-nos com un fet inescapable tant de dolor i de mort ... però enmig del desastre fer que ací i allà brillin espurnes de bellesa i de bé. Realment no és pas massa cosa ...

Conclusió

El procés desmitificador descrit fins aquí és ambigu. Per una banda és sa: impedeix que "el sagrat" sigui una mena de rival o substitutiu de coses d'aquest món (no ens estalvia l'esforç científic per a averiguar cap on va la història, per exemple, o no ens serveix de "flirt" o de "mare sol·lícita", etc.). Però per altra banda, en isolar tan asèpticament les coses d'aquest món de barreges divines, ens allunya Déu fins fer-lo una mena de "Deus otiosus" que per més que creguem que existeix no "ens diu" res.

Notes

No hem pas volgut dir que el nostre "pacient que es desmitifica" arribi a afirmar que "no hi ha" una altra vida, o que Déu "no és" personal, etc.; el que el nostre "pacient" arriba a afirmar és que científicament no pot afirmar ni el "sí" ni el "no" sobre aquests temes; i com que per altra banda les formulacions de la fe han mostrat ser tantes vegades "fabulacions culturals" passatgeres, ni "l'altra vida", ni el Déu "personal", etc. li ofereixen suficients garanties com perquè puguin ser els ciments sobre els quals construir l'única cosa sèria que té: la seva vida. Per això, el nostre "pacient" ha arribat a la conclusió que en viure "no pot comptar" amb "una altra vida" ni amb un Déu "personal", etc.: per al seu viure ni l'"altra vida" ni el Déu "personal" "existeixen". Li cal cercar altres ciments per a la seva vida.

Una altra observació. En concretar la desmitificació a "l'altra vida", el Déu "personal", l'"espera del messies", etc., ni hem volgut dir que aquestes eren les desmitificacions més importants avui, ni hem volgut presentar els breus raonaments que les acompanyen com definitivament conclusius. Certament si hem presentat aquestes desmitificacions concretes i els seus raonaments, això vol dir que creiem importants aquests punts i la seva argumentació; però el nostre intent principal era il·lustrar amb exemples concrets la línia de pensament d'aquest escrit: no limitar-nos a una presentació abstracta, sinó baixar a exemples que pintin colorísticament les greus conseqüències de la línia de pensament que estem desenrotllant.

RECUPERACIO

L'aportació d'en Marià Corbí

Un especialista en el que la religió ha anat essent a la història de la humanitat arriba a les conclusions que s'exposen a "Resum i conclusions (de la ponència de Roma, juliol 1978)": vegeu les planes 3 i 4 (excepte el tercer paràgraf de la 3 i el darrer de la 4).

Transcendència d'aquesta aportació

(a) En Marià Corbí ha posat ordre a la vella (de més d'un segle) baralla entorn del reduccionisme materialista. Ha assenyalat un focus d'agrupament de certs fenòmens humans: que en darrera instància el quasi-sistema de pulsions animals els polaritzi (si ho preferiu, en lloc de "pulsions animals" poseu-hi "estar en joc el viure, fins estremir-se'n la nostra mateixa biologia": així es veurà que no es tracta només de voler menjar o estar calent, sinó d'estar "orientat en el viure gràcies a tenir un sentit", com per exemple poder pensar que la humanitat no acabarà en un holocaust nuclear, o que es podrà superar la manca de cohesió social o la soledat de l'home actual, etc.). Havent mostrat aquest focus de polarització de molts dels nostres interessos, no li ha costat gaire que quedés palesa l'existència de fenòmens alièns a aquesta polarització: l'emoció davant la bellesa, l'admiració perquè hi ha ésser i no més aviat no-res, la veneració ensems estamordida i fascinada en presència del sagrat que es manifesta, etc.

Més encara. En Marià ha descrit amb precisió com l'estructura d'aquests darrers fenòmens no és la dels primers: els primers són un

"respondre" a un "estímul", un estar arrossegats per un corrent impetuós, un llençar-se a atrapar l'objecte que ens crida imperiosament i ens "hipnotitza"; en canvi, l'emoció estètica, etc. es viu en un àmbit de desdoblament, d'ahora que s'està arrossegat pel corrent, estar també a la vora del riu contemplant-s'ho ... i admirant-se'n: són fenòmens que es donen en un àmbit de distància interior respecte de les pròpies vivències (àmbit de distància interior del qual la parla n'és un producte exterior i tangible: si a més d'estar arrossegats per l'objecte, no ens haguéssim pogut distanciar d'aquesta vivència, llavors no l'haguéssim pas pogut "posseir" per a "posar-la" en uns sons acústics -la paraula- que és on l'oferim al nostre interlocutor)

Si a la nostra vida havíem, doncs, tingut experiència religiosa, i per això, malgrat haver-nos caigut les "mil qualificacions" encara "esperàvem" el miracle que Déu se'ns tornés a manifestar, ara al menys quedem tranquils que l'experiència religiosa pot tenir un lloc legítim dins dels fenòmens humans, com el té l'emoció estètica, etc.: són fenòmens propis d'un àmbit de "distància interior" propi de l'home.

(b) En segon lloc, en Marià Corbí ens ha tranquil·litzat respecte de la desmitificació que havíem patit: a totes les religions de la història el sagrat havia estat expressat en figures "d'aquest món", però el sagrat no era aquestes figures sinó quelcom més pregon, ja que les figures canviaven i el sagrat romania. Per tant, no importa que ens caiguin les figures, ja que hi ha quelcom més pregon que elles, que pot romandre; el sagrat no es redueix a les seves figures, i per tant no té per què desaparèixer quan aquestes cauen.

(c) En tercer lloc, en Marià Corbí contesta aquesta pregunta: si el sagrat és quelcom més pregon que les seves figures, ¿què és? ¿com podem tenir-hi una relació que ens sigui vida i no pura elucubració? Precisament perquè en Marià ha distingit entre el sagrat i les figures amb què s'expressa, ha pogut palesar amb quina tècnica el discurs religiós utilitza aquestes figures: una utilització de les figures que llença l'oient més enllà d'elles vers una "experiència" personal; per això ara podem veure que tot discurs religiós tracta de fer "tastar" directament quelcom interior i inefable; és a dir, el discurs religiós no pretén pas el que pretenen les figures que utilitza, és a dir, no pretén que arribem a tenir una determinada idea del món (dogma) ni que complim unes determinades conductes (moral), sinó que, com l'art, tracta d'educar-nos una determinada sensibilitat interior pregon perquè siguem capaços d'escoltar una crida que ressona dins nostre; el discurs religiós tracta de transformar-nos perquè ens creixin uns ulls interiors capaços de captar la fosca llum que sempre ens ha estat il·luminant per dins. La religió no és un mitjà perquè el nostre actuar en aquest món tingui un sentit més clar, sinó que la religió ens vol desvetllar una vida nova interior que val per ella mateixa (com la captació estètica), serveixi o no per a lluitar per aquest món o per^a bellugar-nos en ell.

¿Existeix aquesta "vida interior"? ¿No és una falsa promesa del discurs religiós i dels eixelebrats que l'han fabricat? La contesta és fàcil: nosaltres mateixos ¿tindriem por que aquesta "vida interior" no existís?; si no existís ¿ens semblaria que perdem la raó més interessant per a viure? Si és així, si enyorem aquesta "vida interior", és que sabem quin gust té, és que ja la hem tastada, és que ja l'estem vivint ... per més que encara ens calgui d'enrobustir-la.

(d) En Marià Corbí augmenta la nostra fe en l'existència de la "vida interior": ens guia per la llarga història de la humanitat i ens

mostra com sempre i arreu els homes han viscut aquesta "vida interior". Més encara, ens mostra com aquesta "vida interior" en alguns homes ha arribat a ser tan intensa, que els ha estat més vida que la seva mateixa vida de les coses d'aquest món: els ulls d'aquests profetes s'han arribat a acostumar a la fosca llum que tots portem a dins (i que sense tematitzar-se dóna sentit a tot el que fem), i aquesta fosca llum se'ls ha pogut mostrar com la font de tots els colors que donen alegria a les coses d'aquest món; aquests homes han deixat que la crida cresqués dins d'ells fins fer-se tema explícit, aliment del seu viure: llavors s'ha establert entre ells i la Llum una relació vivent tal que, per bé que no és "matrimoni", ni "ajuda maternal", ni "entrega interpersonal", no es pot emperò descriure si no és amb aquestes paraules.

(e) La vida misteriosa d'aquests homes pregonament religiosos, quan es descriu amb figures d'aquest món (i no n'hi ha d'altres per a des criure-la) resulta tot allò que ens ha caigut com a mite: un Déu capaç d'estimar-nos fins entregar la seva vida per nosaltres, un Déu amb qui construïm un món "signe complet d'Ell" (punt omega), una vida amb Déu que no pot morir, un Déu que ens dicta conductes, que ajuda la nostra feblesa, espòs de la nostra ànima, un Déu del qual tota bellesa d'aquest món n'és signe i d'Ell depèn, un Déu que se'ns revela en Jesús i Jesús n'és el seu Fill estimat, un Déu que ens dóna esperança malgrat tota la desesperança i tot el dolor que ens envolta. Però totes aquestes realitats que s'expressen amb aquestes formulacions, no les podem arribar a viure a base de "creure" les formulacions com qui fa seva una imatge del món: només les podrem arribar a viure si treiem els estorbs que impedeixen que Déu faci créixer en nosaltres la nostra sensibilitat interior; només des de la "vida interior" podrem construir aquestes (i mils d'altres) expressions amb figures d'aquest món (i a cada època expressions diferents), però el que valdrà no seran les expressions (i el comptar-hi per a "la vida pràctica de les coses d'aquest món") sinó la llar interior de la qual en són exuberàncies.

(f) El camí perquè ens creixi la "vida interior" no és, doncs, "creure" les expressions amb què després arribarem a manifestar aquesta vida, ni "obrar" de la manera com després obrarem com a redundància d'aquesta vida ja adquirida.

El camí eficaç (segons ens mostra en Marià Corbí que s'ha donat a les religions de la humanitat) és doble. Per una banda, fer callar "la vida amb les coses d'aquest món", per tal que al silenci es pugui fer sentir l'altra i secreta vida que ens està treballant per dins. Per tant, cal "trençar el subjecte com a estructura de desigs" (mortificació gradual), i "trençar l'univers de significació segons el qual tenim organitzat el món que ens envolta" (fer caure l'absolutesa amb què ens té agafats la concepció normal del món, concepció que és la contrapartida de la nostra estructura subjectiva de desigs). Naturalment, en aquesta "mort" cal un guia experimentat, que dosifiqui l'avanç, i no ens permeti matar massa cosa fins que no hagi crescut suficient vida interior que la supleixi (si no, es cauria al buit, o sigui a la bogeria o manca de tot sentit)

Per altra banda, cal el testimoniatge del mestre (o de la comunitat mitjançant la qual ens arriba el seu influx): el símbol més fort de Déu és que aquell home, un gran home humanament parlant, realment viu per dins una vida "altra", les redundàncies exteriors de la qual són una pau, una força, una esperança, etc., que ens atreuen i a les quals voldriem també arribar.

Per tant cal que el neòfit obri segons unes "tècniques iniciàtiques" que el facin atent a la veu interior, que ordenadament vagin matant el predomini que en ell té "la vida de les coses d'aquest món". I cal que el neòfit trobi "sagraments" de la vida divina (el mestre i la comunitat que viuen aquesta vida divina, i així la permeten de resplendir entre els homes) perquè "cregui" que existeix, i que val la pena, i així quedi esperonat per a acomplir les dures tècniques iniciàtiques que pel silenci i per l'estar interiorment a l'escolta li treuran els estorbs que li impedeixen sentir la música interior.

Segurament l'atractiu que de joves vàrem trobar a les vides heroiques dels sants, o a les meditacions centrals dels exercicis (dos banderes, tres binaris, tres graus d'humilitat), i que potser va ésser el que ens impulsà a seguir la vida religiosa, era això mateix; volíem sacrificar-ho tot perquè endevinàvem que hi havia una vida interior secreta que s'ho mereixia.

CONCLUSIO

Jesús ¿és o no és el Fill unigènit de Déu, segona persona de la Santíssima Trinitat, fet home per donar-nos el Sí definitiu de Déu a la humanitat?

No m'importa de saber-ho! El que m'importa és de fer créixer en mi la vida interior: seguint les "tècniques" iniciàtiques proclamades pel mestre Jesús ("estigues atent", "intenta de pregar", "estigues disposat a perdre el sentit corrent de la vida", "serveix a tots fins a fer-te disponible a la Crida inesperada", "aprèn a veure Déu en el teu profs-me", etc.); i esperonat pel "sagrament" que m'és Jesús i els seus seguidors (que arriben fins la comunitat cristiana actual que m'envolta), és a dir, esperonat pel desig de poder tenir la vida misteriosa que endevino en ells. Si creix en mi aquesta vida interior, segurament arribaré a dir que Jesús és el Fill unigènit de Déu, el Sí definitiu de Déu a la història, i compliré els deu manaments i molts més! Però, ¿què en treuré de repetir fòrmules, si no faig créixer la meua vida interior (i aquestes fòrmules no són el mitjà per a fer-la créixer!)?; sense vida interior aquestes fòrmules s'entenen "segons el sentit que tenen en la vida d'aquest món", i llavors ni s'aguanten ni fan cap bé (més aviat conviden a "utilitzar" la religió ... i així accentuen la preocupació "per aquest món" en lloc de matar-la per llençar "enllà").

En una paraula. Si volem evangelitzar, hem d'educar la sensibilitat interior vers una veu que podem pas explicar amb paraules sinó que els altres l'han d'endevinar pels resplendors de la nostra pròpia vida (si és que s'hi pot endevinar ...) i que espontàniament han d'envejar. Ens hem de guardar d'imposar formulacions i conductes (com si retratésim Déu o les seves voluntats): les formulacions i les conductes ja les trobaran ells mateixos, i com a "camí" són perfectament inútils. El que hem d'ensenyar és d'anar més enllà de la "vida entre les coses d'aquest món" (tècniques graduades per a matar el desig i la concepció òbvia de les coses, i per a anar parant esment a la vida "altra" que ja està creixent en ells sense que ni ells se n'adonin), i hem de deixar endevinar amb la nostra pròpia vida la meravella que és el viure interiorment amb Déu (hem de ser "sagraments" ...)