

UNA NUEVA ECONOMÍA PARA LA NUEVA ECONOMÍA

*Eliézer Tijerina Garza**

RESUMEN

Se presentan los elementos principales de una nueva teoría económica capaz de enfrentar los retos del neoliberalismo, la nueva economía y la globalización. Se analizan críticamente los términos del debate y las evidencias empíricas que refutan tesis características de la economía y políticas dominantes en México y en el mundo.

Se remite a la visión de Alfredo Marshall y se muestra que para cumplirla hay que cambiar el fin, el contenido, el contexto y el paradigma económico dominante, enfrentando sus contradicciones teóricas y empíricas. A la vez, se revela que las propuestas de este documento remiten al proyecto de actualización de la teoría económica concebido, pero no realizado, por uno de los padres fundadores de la ortodoxia económica actual.

Se exponen las principales incongruencias en las conductas, en la ética, en los supuestos cognitivos y en la concepción del hombre en la economía convencional, que imposibilitan las políticas acordes con los desafíos actuales.

* Profesor Investigador Titular 'C', Área de Economía Política, Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

Se plantea que la nueva economía y las contradicciones expuestas remiten a la espiritualidad como único medio para avanzar en la reducción del sufrimiento humano en el mundo y en México, en un contexto en el que se reconocen las imperfecciones de los mercados, que no todos los bienes son mercancías ni todas las mercancías son privadas, que la inestabilidad y las crisis existen, que prevalece la injusticia, etcétera.

Por lo tanto, la nueva economía debe enfocarse en términos de la autorrealización y autotrascendencia del hombre, reconociendo las interacciones psicológicas, culturales e institucionales en los resultados económicos.

1. La nueva economía y la globalización

La nueva economía puede definirse por la mayor importancia de la ciencia y tecnología en el proceso productivo. También por su vinculación con la competencia global, a través sobre todo de la tecnología de la información y las comunicaciones. La innovación y el cambio son más importantes. Se considera que los impresionantes avances tecnológicos demandan reconocer que el mundo ahora es por lo menos tan diferente del surgido de la Revolución industrial como éste lo fue del surgido de la revolución agrícola (estas características aparecen en la *Encyclopedia of the New Economy* accesible en la red).

Desde otra perspectiva, se han señalado también avances tecnológicos importantes en otras ramas productivas, como las de la biotecnología, los nuevos materiales, las nuevas fuentes de energía, etc., y sus interacciones con el ciclo económico, el proceso y la organización del trabajo, el modo de regulación, etc. (Vence Deza, 1995). En este contexto más amplio, ya desde mediados de los años setenta el marxismo habló de la tercera revolución tecnológica (Mandel, 1975, pp. 184-222). Es pertinente añadir que el segundo periodo de la Presidencia de Clinton se reconoció como de un auge económico determinado por la nueva economía y por los divulgadores de ésta.

Por globalización generalmente se entiende el proceso de desregulación que comenzó con Carter en Estados Unidos y Thatcher en Inglaterra (Williamson,

2000, p. 254). Es decir, se inicia con el neoliberalismo que consolidan los gobiernos conservadores de Thatcher, Reagan y Bush padre, y desde entonces ha mantenido su dominio en el mundo (con la resistencia del capitalismo renano-japonés, así como el de la India y China, como excepciones sobresalientes). Está también íntimamente asociado a la privatización declarada como prioridad internacional para Estados Unidos en 1985 (*idem*). Estos dos elementos primordiales se integran en la eliminación de las barreras al comercio exterior y a la inversión extranjera financiera y directa, sobre todo de los países en desarrollo y financieramente dependientes (crisis de la deuda externa de principios de los ochenta) y en términos de las ideas económicas (Babb, 2004, p. 185). Estos elementos que definen a la globalización se plasman en la aceptación del Tratado General sobre Comercio y Tarifas (GATT) por México en 1986, y de la hegemonía de la agenda de las potencias extranjeras a través de organismos internacionales en los que Estados Unidos aún es dominante, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio, principalmente. Debido al predominio de la esfera económica sobre las esferas política y social, manifestado por la enorme concentración del ingreso y la riqueza a nivel mundial, y debido también a las evidentes ligas de esas organizaciones con Estados Unidos, no se pueden desconocer estas conexiones más amplias y que la globalización incluye también de manera importante a los organismos políticos de los países involucrados, bajo la directriz de Estados Unidos. Dentro de este proceso, destaca la articulación de la globalización en el llamado Consenso de Washington, formulado por John Williamson en 1989 y difundido en 1990. Desde la perspectiva de México y de las estrategias internacionales, destaca la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1993 y su instrumentación a partir de 1994 (precisamente el año de grandes tragedias políticas y de la crisis cambiaria y bancaria de diciembre de 1994 y 1995).

2. Las dos corrientes principales en el debate

Hay dos corrientes principales en torno a la nueva economía y la globalización: los neoliberales y los opositores al neoliberalismo.

Los primeros llegaron a la insensatez de declarar extinguido el ciclo económico y caducas todas las restricciones económicas, sólo para ser ridicu-

lizados por la caída del mercado accionario estadounidense iniciado a finales de 2001 y por la recesión económica de ese país en el periodo 2001-2003, paliada por el enorme incremento del déficit público, los gastos militares, la invasión de Irak y la reducción de impuestos a los más ricos (Tijerina, 2003).

Los neoliberales son fundamentalistas de mercado, pues se imaginan que la libertad de mercados extendida al campo internacional no sólo es factible sino suficiente para la eficiencia económica, la estabilidad y el crecimiento de la economía para beneficio de todos.

De hecho, el mismo autor del Consenso de Washington califica de populistas y fundamentalistas del mercado a los neoliberales (Williamson, *op.cit.*, p.257).

Los críticos de la interpretación neoliberal ponen en duda la novedad de la globalización y la profundidad de los efectos de la nueva economía, sobre todo de las nuevas tecnologías de la información, a las que se ha circunscrito el debate en torno a la nueva economía. Asimismo, apuntan las incongruencias teóricas y empíricas de la interpretación neoliberal tanto de la nueva economía como de la globalización (entre otros, Bill, 2001; Vatter y Walker, 2001; Stiroh, 2001; Baker, 2002; Pollin, 2003; Henwood, 2003; Stiglitz, 2002; Katz, 2003; Tijerina, 1999, 2002, 2003 y 2003a). A continuación se expondrán las principales evidencias empíricas sobre los resultados de la nueva economía y de la globalización, tanto para la economía mundial como para la de México.

3. Evidencias empíricas sobre la nueva economía y la globalización

En esencia, los beneficios económicos se han concentrado en una minoría: vivimos en la sociedad del 20-80; 20% de incluidos y 80% de excluidos, tal como se definiera agudamente en la reunión convocada por Gorbachov en San Francisco a finales de 1995 (Martin y Schuman, 1999, en particular pp.7-19). De acuerdo con los informes del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en términos redondeados el 20% de la población que vive en los países más ricos dispone del 86% del producto interno bruto mundial, del 82% de las exportaciones, del 68% de la inversión extranjera y del 74% de los teléfonos, en tanto que el 20% más pobre sólo dispone del 1% de cada categoría anterior.

Todavía peor, las desigualdades entre el 20% más rico y el 20% más pobre se incrementaron de 30 a 1 en 1960 a 74 a 1 en 1997, aumentando también la inseguridad en el empleo (PNUD, 1999). En concordancia con lo anterior, el futurólogo J. Rifkin opina que el 80% de la población mundial sufre de severos problemas y declara que el 85% del endeudamiento externo de los países más pobres se destina a pagar los intereses de su deuda externa (citado por Martin y Schuman, 1999, p.10; *Excelsior*, 2002, p.3-f), denotando evidentemente esquemas insostenibles de financiamiento.

El crecimiento económico dista mucho de ser satisfactorio. Sólo 33 países (menos del 20% del total) alcanzaron un crecimiento sostenido del 3% en el PIB en 1980-1996, y 59 países (32% del total) registraron una disminución en su PIB por persona (PNUD, *op. cit.*).

En forma simultánea, las presiones para evitar la caída de la tasa media de ganancias, los avances tecnológicos, así como las tendencias observadas para el desarrollo del dinero papel y de nuevos instrumentos monetarios, se han reflejado en el abandono de las políticas e instituciones de Bretton Woods y en una explosión de las transacciones financieras. Se estima que las transacciones financieras internacionales rebasan el billón (un millón de millones) y medio de dólares diarios (PNUD, 1998). Las transacciones en divisas han aumentado enormemente en relación con las de mercancías; pasaron de una relación de 2 a 1 en 1973 a cerca de 80 a 1 en 1999 (Eatwell, 1999).

Con justa razón se habla de la economía casino, recordando a Keynes. Las bolsas de valores y los mercados de divisas operan como el casino de los multimillonarios. Las euforias y crisis financieras se han sucedido y el propio Estados Unidos ha sido víctima de ellas así como de sonados escándalos financieros y corporativos recientes.

Las tesis de los mercados financieros eficientes han sido rotundamente refutadas, 8 billones (millones de millones) de dólares de riqueza en acciones desaparecieron, en tanto que los bienes raíces registraron ganancias de 2.5 billones de dólares en Estados Unidos, en cerca de los tres últimos años (2000-IV- 2003-III). Hay que recordar también que el famoso Bill Gates perdió 40 mil millones de dólares en los primeros cuatro meses del año 2000, con pérdidas cuantiosas

de 16,000 millones de dólares en sólo dos días (*Excelsior*, 2000 y comentario de López Dóriga, canal 3 de televisión). En fechas más recientes, Ted Turner se sumó a las víctimas de la economía casino y de la ideología de los mercados desregulados.

En contradicción con los modelos de competencia perfecta, la producción mundial está dominada por grandes oligopolios:

- 1% de las multinacionales más grandes poseen la mitad del acervo total de inversión extranjera.
- Las 500 compañías industriales más grandes controlan el 25% de la producción mundial y emplean a sólo el 0.05% de la población mundial.
- Por ramas industriales, la concentración es aún mayor: cinco compañías controlan el 70% del mercado mundial de bienes de consumo durable, en tanto que en los rubros de petróleo, computadoras personales e industrias de la comunicación, cinco compañías tienen más del 40% de las ventas (Yaffe, 2002, p.6).

Por lo que respecta a la inversión extranjera, las cifras confirman una mayor dinámica que la de las mercancías y la hegemonía estadounidense pero en declive, así como la persistencia de Inglaterra como la segunda potencia imperialista y el ascenso de la Unión Europea.

- La inversión extranjera directa ha crecido cinco veces más rápido que el comercio de mercancías, desde 1983.
- Sólo cinco países: Francia, Alemania, Japón, Reino Unido y Estados Unidos, poseen el 65% de los flujos de inversión extranjera mundial.
- Estados Unidos, aunque conserva el primer lugar, redujo de manera sustancial su participación en el acervo de la inversión extranjera directa: de 52% a 26%, en tanto que Inglaterra mantuvo la segunda posición disminuyendo su participación del 15% al 12%, con Japón y Alemania como los

grandes ganadores al pasar del 3% al 12% y del 4% al 9%, respectivamente, seguidos por Francia, que pasó del 6% al 8% de 1971 a 1994.

A la economía estadounidense se le ha presentado como el ideal a seguir. Sin embargo, su situación está lejos de ser ejemplar:

- Los salarios reales no han aumentado desde 1973.
- La precariedad laboral se ha incrementado, como lo prueba el aumento de la llamada tasa natural de desempleo, y de los empleos temporales y de tiempo parcial, así como por la disminución de las coberturas por jubilación y seguros de enfermedad.
- La tasa de desempleo, que en la actualidad es de 6%, subiría en 2% si se ajustara por el aumento de la población carcelaria, y en 5% si se consideraran los empleos parciales y precarios (90% de los empleos generados desde 1998 son parciales o temporales).
- La distribución de la riqueza es extremadamente desigual: 1% de los estadounidenses más ricos acapara entre el 50 y el 60% de las acciones, los títulos de deuda y el capital de las empresas, en tanto que el 10% más rico lo hace con el 90% de la riqueza anterior.
- El pretendido carácter popular del mercado de valores estadounidense es también una ficción: se estima que el 50% de los estadounidenses posee acciones, pero también se calcula que el 20% más rico acapara el 95% de ellas, dejando sólo un minúsculo 5% para el 80% restante.
- El déficit fiscal asciende a más de 300,000 millones de dólares (mayor que el 3% del PIB de EUA).
- El presupuesto militar es de cerca de 400,000 millones de dólares.
- Una tercera parte de la inversión en investigación y desarrollo tecnológico es para la industria militar, es decir, alrededor del 1% del PIB de EUA.

- Se calcula que el costo de la guerra en Irak se encuentra entre 100,000 y 300,000 millones de dólares, es decir, entre el 1% y el 3% del PIB de EUA.
- El déficit comercial es de alrededor del 5% del PIB.
- EUA necesita atraer alrededor de 1,900 millones de dólares diarios para financiar su déficit comercial y el financiamiento neto de sus inversiones en el extranjero.
- La deuda externa de EUA asciende a 2.7 billones (millones de millones) de dólares (Aktouf, 2001, pp.344-45; Albert, 1997; Wolman y Colamosca, 1997; Chanlat, 2002; Freeman, 1996; Wray, 2002; Yaffe, 2002 y 2003; Estrategia Internacional, 2003; Peterson, 2000).

4. Nueva economía propuesta: con la cabeza fría y el corazón ardiente

El corazón y la razón se pudren juntos. No me parece cierto que un hombre cínicamente preocupado por el dinero pueda amar de verdad a su esposa y su familia. Y sí me parece claro que una sociedad afectada del cerebro no pueda conservar un gran corazón. Así, crear empleos, asegurar la prosperidad económica, sólo vale si están en ello el corazón y las intenciones altruistas. Se dice que únicamente el resultado cuenta, que si hombres fríos y despreciativos, enamorados sólo de sí mismos y de sus máquinas, aumentan las asignaciones familiares y disminuyen los impuestos, pues bien, son honestos y buenos. Pero ahora ya sé que no es cierto y que esos hombres, si no tienen corazón, el día que las máquinas se engranan se vuelven locos y malos.

René- Víctor Filhes, *L'imprécauteur*
(citado por J.P. Dupuy y J. Robert, 1979, p.111).

1) *La visión frustrada de Alfredo Marshall*

Contrariamente a lo que suele pensarse, los fundadores de la economía neoclásica, como Leon Walras y Alfred Marshall, tuvieron preocupaciones sociales. En cambio, la mayoría de los que se ostentan como sus seguidores han olvidado estas preocupaciones y han transmitido aquella idea errónea.

Por ejemplo, Walras fue partidario de la nacionalización de la tierra y del socialismo cooperativista para evitar que el libre mercado determinara un equilibrio eficiente en el mejor de los casos, pero con una injusta distribución del ingreso, tesis que la mayoría de los walrasianos repudiaron.

Marshall, por su parte, escribió que aspiraba a que Cambridge formara economistas con el corazón ardiente y la cabeza fría, esperando así que actuaran decididamente con inteligencia para reducir el sufrimiento humano. Asimismo, creyó que sus discípulos debían esforzarse permanente para poner los medios materiales al alcance de todos, no para que las mayorías subsistieran en la miseria, como ocurre ahora con buena parte de la población de México y el mundo, sino para que pudieran gozar de una vida refinada y noble.

La visión de Marshall implica plantear la economía en términos de bienestar social, pues habla de reducir el sufrimiento humano en la sociedad (al hablar de reducir el sufrimiento social) y de que los medios materiales deberían beneficiar a todos. Asimismo, Marshall concibió el fin de la economía en términos que van más allá de una idea tecnocrática estrecha, al proponer como meta lograr una vida admirable y de buenos sentimientos, lo cual implica así la necesidad de una cultura amplia, incluida la ética.

Mi interpretación se sustenta, además, en las críticas que Marshall hizo a los neoliberales de su tiempo, como Bastiat y demás apologistas de ilusorias armonías del mercado. Marshall calificó las opiniones de éstos como vulgares y extravagantes (Marshall, 1966, p.630). Se pronunció también contra los ricardianos y los clásicos que exageraron la mercantilización y objetivación del discurso económico en detrimento de los aspectos humanos, institucionales e históricos (*idem*). En la misma línea, criticó a los que citaban a Adam Smith para emitir muchas opiniones erróneas (*ibid.*, p.627) ignorando, por ejemplo, su

concepción amplia de las motivaciones humanas, su preocupación por la justicia y las bases éticas y religiosas de sus escritos económicos (Tijerina, 2000, p.146).

Asimismo, Marshall se dio perfecta cuenta del dilema que aún enfrentamos: ¿cómo conciliar el crecimiento económico con el desarrollo humano integral, concibiendo además a éste como sustento y fin? En efecto, Marshall escribió también que la salud y la fortaleza física, mental y moral son la base del avance económico, y que la riqueza es importante sólo si se administra sabiamente, incrementando la salud y la fortaleza física mental y moral del género humano (*ibidem*, p.161; Tijerina, 2002, p.98). Es evidente que, en retrospectiva, Marshall no desarrolló ni la teoría del bienestar ni el análisis histórico-institucional, y su contribución en términos del análisis económico, reducido por sus apresurados y superficiales seguidores a examinar todo a través de la oferta y la demanda, frenó los desarrollos más amplios que él hubiera apoyado.

En efecto, sólo hasta la última década del siglo XX se reconoce el neoinstitucionalismo de Douglas C. North (Premio Nobel de Economía 1993), pero circunscrito a la aceptación de las premisas individualistas de maximización, bajo condiciones de escasez y competencia como si fueran ahistóricas y ahistóricas, a la manera de la economía convencional. La ausencia de contenido crítico del neoinstitucionalismo de North también se revela porque no toma en cuenta las incongruencias de las teorías marshalliana y walrasiana de la determinación del precio del capital y de su valor señaladas por Sraffa y la Escuela de Cambridge, Inglaterra, y reconocidas públicamente por los economistas convencionales a mediados de los años sesenta (Samuelson, 1966). North también omite la crítica de la medición del desempeño macroeconómico en términos de maximizar las ganancias y la acumulación del capital y su incongruencia con el bienestar humano y la protección del medio ambiente, a la luz de Aristóteles y Marx (Aktouf, 1998 y 2001). Por el lado del bienestar, es sólo hasta 1998 que se reconoce la posibilidad de un análisis serio y coherente del bienestar social (premiando con el Nobel a Amartya Sen). De nuevo, es evidente que este reconocimiento no se manifiesta en una modificación de las teorías y políticas dominantes corresponsables del mayor malestar social en el mundo.

Difícilmente se puede argüir que el avance material a lo largo de la historia se ha caracterizado por resolver los problemas humanos fundamentales, sobre

todo en el siglo XX y sus últimas dos décadas. Las grandes tragedias humanas han estado ligadas a conflictos ideológicos entre y dentro de sistemas económicos, posibilitados por problemas psicológicos de los líderes y de las masas (Rank, 1941; Brown, 1959; Becker, 1977; Fromm, 1987 [primera edición a comienzos de los 50]; Wilber, 1995 y 2001), al tiempo que la naturaleza se ha concebido erróneamente como un enemigo a vencer (Tijerina, 2003).

De este modo, el corazón ardiente de Marshall interpretado en el contexto de algunos de sus escritos selectos significa no sólo incluir de manera prioritaria en el discurso económico la distribución del ingreso, sino concebir la economía en términos amplios como orientada al bienestar social, a reducir el sufrimiento humano. Además, sorprende la actualidad de su visión económica al considerar el desarrollo humano integral como base y fin del quehacer económico, contemplando además los contenidos humanos, sociales e históricos.

Se entiende así con claridad que Marshall no concibió su enfoque de oferta y demanda como la última palabra. Su profunda comprensión de la economía coincide con los desarrollos posteriores a su obra realizados por economistas contemporáneos como A. Sen y D.C. North, quienes han avanzado en el estudio del bienestar social y la pobreza, el primero, y en los aspectos institucionales e históricos, el segundo (Tijerina, 1999, pp. 153-156 y 187-196). Asimismo, debido a que el medio ambiente se ha deteriorado tanto que afecta en forma negativa la salud física y mental del género humano, la concepción de Marshall está abierta también al análisis de la sustentabilidad, mismo que ha cobrado importancia en las últimas tres décadas ante el reconocimiento social y político de la gravedad de los daños ecológicos.

Es apropiado agregar que la conciliación del avance económico con el desarrollo humano integral requiere de una administración sabia más que inteligente como se argumenta en las secciones siguientes, particularmente en la última página (el calificativo inglés empleado por Marshall para la administración requerida de la riqueza es "*wisely*", que puede traducirse como inteligentemente, prudentemente, sabiamente).

5. Eudemonismo, espiritualidad y bienestar social

Este subtítulo nos remite no sólo a la filosofía, sino a la espiritualidad budista y aristotélica, pues si buscamos apoyo para plantear en forma correcta el estudio del bienestar social, de la reducción del sufrimiento humano o, alternativamente, del aumento de la felicidad humana, ambas tradiciones contienen enseñanzas profundas y pertinentes que han sido olvidadas e incomprensidas.

En realidad, la llamada tradición eudemonista consiste en proponer la felicidad como fin del hombre. Como eudemonismo y teoría del bienestar social bien entendidos, a diferencia de polémicas recientes que no lo hacen (Boltvinik, 2003 y 2004, señala la necesidad de definir al hombre y resolver algunas de las dificultades más importantes en el debate actual), integra las necesidades, capacidades y funcionamientos del hombre en términos de la libre autorrealización individual en una comunidad auténticamente libre (McCarthy, 1990, pp. 58, 59, 60, 80-81, 106, 269). De acuerdo con Castoriadis y McCarthy, el eudemonismo de Marx, como creación de ciudadanos racionales, libres y virtuosos conscientes y plenamente desarrollados, se integra con la construcción de la “polis”, en el logro de la justicia radical concebida como universal (*ibid.*, pp. 63 y 80-81). Es claro que se va mucho más lejos que la reducción de la desigualdad en el ingreso o la riqueza como medio para la disminución del sufrimiento o para el bienestar social. Requiere de la sabiduría práctica, deliberativa, basada en la experiencia y la participación política más que en la técnica o la ciencia.

En su estupenda investigación sobre los fundamentos filosóficos, éticos y antropológicos del eudemonismo de Marx, McCarthy rastrea sus antecedentes en Demócrito, Epicuro, Aristóteles, Kant y Hegel (McCarthy, *op. cit.*).

La diferencia esencial entre el eudemonismo de Marx y el de Aristóteles, Marshall y otros es que el primero identificó a la cabeza con la vanguardia del proletariado mismo, concluyendo que el pleno desarrollo del individuo, libre y consciente de sí mismo, era imposible bajo el régimen de propiedad privada. Por su parte Aristóteles no creyó en el comunismo platónico, inclinándose por un régimen de propiedad privada constitucionalmente regulado, con participación democrática y dirección de los mejores hombres (combinando la democracia y la aristocracia).

En retrospectiva, los problemas del socialismo real y la caída del socialismo soviético apuntan a deficiencias cruciales en la aplicación práctica del marxismo, como el inadecuado uso del mecanismo del mercado y las dificultades para el pleno desarrollo humano cuando persisten las obstrucciones cognitivas y emocionales en los dirigentes y en la mayoría de la población (Becker, 1977, analiza con profundidad los vínculos de la injusticia, la maldad, el sufrimiento humano y las barreras al pleno desarrollo humano, con la ignorancia y los temores arraigados en la mente del hombre bajo condiciones socio-históricas diferentes, calificando, en consecuencia, de ingenua la posición marxista tradicional que ignora estos determinantes; Fromm lo señaló antes, en la primera edición de su obra, que llegó a la decimoquinta edición en 1987, p.219).

6. La infatuación neoliberal

En contraposición a lo expresado antes, es común entre los economistas y dirigentes de la economía y la política creer que se puede pensar bien sin corazón.

Por ejemplo, Michel Camdessus, después de retirarse como director-gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI), expresó públicamente que como dirigente de esa importante institución no podía pensar con el corazón, pero que ya retirado podía abogar por la atención de problemas sociales importantes como el desempleo (Camdessus, 2000).

Igualmente, el doctor Ernesto Zedillo, en su último informe como presidente de México, se ufanó de que en su gobierno no tuvo amigos.

Ambas afirmaciones pretenden decir que al pensar sin el corazón o al no tener amigos, los declarantes fueron imparciales.

Sin embargo, no puede negarse la corresponsabilidad de Camdessus y el FMI por los resultados económicos de los países que siguen las políticas impuestas por el FMI y otros organismos internacionales, con el apoyo de minorías nacionales. Por ejemplo, es sabido que seis meses antes de la crisis mexicana de diciembre de 1994 y 1995, Camdessus declaró que el entonces presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, era uno de los más grandes estadistas del mundo. Después de que se desató la crisis mexicana a comienzos de 1995, Camdessus

se confesó sorprendido, al calificar a la crisis mexicana como la primera crisis del siglo XXI. Esta confesión contradice la certeza con que defendieron y defienden el discurso único neoliberal.

En forma análoga, Ernesto Zedillo es corresponsable directo no sólo por haber sido miembro del gabinete del gobierno de Carlos Salinas de Gortari, sino por la impericia con que él y los responsables del área económica y financiera manejaron la política económica en el comienzo de su administración. En verdad, esa impericia mostró que desconocían la situación económica del país y las medidas que ella exigía, algo incompatible con sus responsabilidades asumidas.

Las cifras antes expuestas sobre el crecimiento económico mundial insatisfactorio, la concentración de los beneficios económicos para la economía mundial y del país con la exclusión de la mayoría y la constatación de que México registra un estancamiento económico y en el bienestar social de los últimos 20 años, con el agravante de una tendencia declinante de largo plazo (1960-1999) (Tijerina, 2003b), demuestran en forma concluyente que las consecuencias de la teoría y política económicas dominantes en el mundo refutan las pretensiones de imparcialidad que suelen asumir los dirigentes de la economía y la política.

Si los frutos contradicen las palabras, quiere decir, de acuerdo a lo expresado anteriormente, que los organismos y líderes neoliberales que prometieron beneficios para todos ni tenían conocimiento perfecto, ni tampoco imparcialidad (ni cabeza fría, ni corazón ecuánime).

Se trata en realidad de arrogancia o vanidad del poder dominante en el mundo. Es una vieja artimaña ideológica para evitar las protestas populares, haciendo creer que los arbitrajes en la economía son imparciales. Los poderosos pretenden hacer creer que sus ideas abstractas son de aplicación universal para beneficio de todos, desconociendo las peculiaridades culturales institucionales e históricas de cada país y asumiendo erróneamente que el mercado soluciona los problemas sociales. Por esto los organismos internacionales no han dado prioridad a la adaptación de las teorías a las situaciones nacionales específicas ni a objetivos sociales como la distribución del ingreso o la protección del medio ambiente. Aunque el Banco Mundial reconoció desde 1998 la necesidad de tomar en cuenta a las instituciones en sus recomendaciones como corrección del Consenso de

Washington (Williamson, 2000, p. 261), lo hizo subordinándolas al mismo discurso único que ha fracasado en el mundo. En cuanto a los objetivos de equidad y de protección del medio ambiente, que críticos de las políticas convencionales como Stiglitz han sugerido que deberían incorporarse, el autor del Consenso de Washington, John Williamson, declara que no son factibles simplemente porque Washington no está interesado, exponiendo así la imposición de metas y medios por el poder estadounidense (*idem*).

Por su incapacidad para reconocer la necesidad de adaptar críticamente las teorías y políticas a las condiciones específicas de cada país y de incorporar objetivos sociales, Ernesto Zedillo asistió a la reunión de Davos, Suiza, a principios del 2000, en su último año como presidente de México, para repetir su apología de la globalización y del libre comercio, sólo para ser corregido al día siguiente nada menos que por el entonces presidente de Estados Unidos, Bill Clinton. Espectáculo aberrante en el que el presidente de la nación más poderosa del planeta agradeció las palabras del doctor Zedillo pero le pidió mesura pues, en concordancia con las alianzas sindicales y ecologistas de su vicepresidente Al Gore, candidato a sucederlo en ese tiempo, pidió incorporar a los principales excluidos: los trabajadores y los ecologistas, en las políticas y en los organismos responsables de ellas.

La arrogancia de los dirigentes de la economía, que se consideran libres de obstrucciones cognitivas y emocionales, se contradice abiertamente con su entendimiento vulgar de la economía y con las evidencias históricas de perturbaciones psicológicas severas de líderes mundiales como Hitler, Stalin, Mao Tse Tung y Pol Pot, para no hablar de figuras políticas locales del pasado y del presente.¹

Debe reconocerse que sólo una persona completa está libre de cualquier obstrucción mental o emocional. De acuerdo con la psicología contemporánea, Freud, Rank, Jung, Maslow, Wilber, etc. (Becker, 1977, analiza el malestar social

¹Héctor Pérez Rincón, del Instituto Nacional de Psiquiatría Ramón de la Fuente, comentó al respecto: "Los estudios sobre la patología neuropsiquiátrica de los gobernantes a lo largo de la historia constituyen un catálogo de horrores del que los historiadores no han sacado todas las reflexiones que suscitan y merecen" (Pedro Miguel, "Navegación", *La Jornada*, 21 de noviembre del 2004, p. 44).

a lo largo de la historia humana apoyándose sobre todo en Freud y Rank; Wilber, sobre todo en 2000, hace la síntesis no sólo de la psicología occidental sino también de la oriental y de ambas espiritualidades; por lo que respecta a Maslow, ver 1994, 1988 y 1988), debemos reconocer que es muy raro encontrar personas completas, autorrealizadas, que hayan desvanecido las perturbaciones cognitivas y emocionales.

Los líderes suelen emitir opiniones dogmáticas sin sustento teórico ni respaldo empírico. Esta conclusión se basa en las mentiras descaradas de los líderes políticos, de la injusticia que se ha incrementado en las últimas dos décadas, de la ausencia de respeto a la ley y de la inexistencia de un equilibrio de poderes sustentado en menores asimetrías en la distribución del ingreso, del poder y de la participación política, tanto en la esfera internacional como en la nacional.

7. Contradicción de la economía convencional con la espiritualidad

Para continuar con la argumentación de esta parte, es pertinente establecer que el amor y la amistad figuran prominentemente en las espiritualidades budista, aristotélica y cristiana.

En la tradición budista, el amor (la aspiración de que todos los seres sensibles sean felices) y la compasión (la motivación para aminorar el sufrimiento de todos los seres sensibles) son dos de los cuatro estados sublimes, junto con la alegría altruista y la ecuanimidad, que propician la disipación de las perturbaciones cognitivas y emocionales. Además, se considera que la realización de la sabiduría se acompaña espontáneamente con la compasión. Es decir, quienes despiertan de la pesadilla de las proyecciones mentales no dudan en ayudar a despertar a todo aquel que sufre dormido (hay numerosos textos budistas; para una introducción al budismo en relación con el cristianismo, véase Lefebure, 1993; Hanh, 1995; Calle, 2003).

Con respecto al cristianismo, basta recordar que sus dos principios fundamentales se basan en el amor: a) amarás a Dios por encima de todo, b) amarás a tu prójimo como a ti mismo.

Del diálogo entre cristianismo y budismo, es significativo señalar otra coincidencia fundamental en la búsqueda de la perfección humana en la tierra. En el cristianismo, el espíritu santo en cada ser humano permite la unión con Dios, con la ayuda de Cristo (para realizar la experiencia del cielo en la tierra). En el budismo, la budeidad en todo ser humano, con la ayuda del maestro espiritual, permite revelar el estado primordial completo y perfecto. Al revelarlo, se descubre a la vez que nuestro cuerpo es el Buda y que esta tierra es el paraíso (de nuevo, hay textos excelentes de varias tradiciones budistas; para una primera introducción, Lefebure, Hanh y Calle antes citados).

En ambas espiritualidades, el corazón es inseparable de la mente y de las acciones: el amor y la compasión en el budismo; el amor y la misericordia en el cristianismo, son esenciales. Hegel, uno de los filósofos más grandes de la humanidad, consideró que Jesús trascendió la moralidad y el derecho, el deber y la positividad, basando la moral en el amor y en una comunidad virtuosa (McCarthy, 1990, p. 131).

Por otra parte, la amistad y la concordia son conceptos fundamentales en la teoría de la justicia de Aristóteles. Para este gran filósofo, los campos de la ética, la política y la excelencia humana se apoyan en las virtudes cognitivas y éticas, de manera análoga al budismo y al cristianismo (ni la verdad ni la libertad se pueden conocer sin las virtudes que culminan en una espiritualidad más allá de los conceptos y de las palabras) (Lefebure, Hanh, Calle, *op. cit.*).

De manera más específica, Aristóteles observó que los hombres de Estado dan más importancia a la amistad porque buscan la concordia (coincidencia en los valores fundamentales) y evitan la enemistad. La concordia es afín a la amistad y ésta, como vínculo comunitario, es obra del corazón. Sin amistad ni concordia no puede haber justicia ni paz (Gómez Robledo, 1963, p. 81, comentando a Aristóteles en la *Ética nicomaquea*, VIII, 1155 a 22-28).

En la concepción de Aristóteles, entre la justicia y la amistad hay una zona intermedia cubierta por la equidad. La equidad tiene que ver con la aplicación concreta de las leyes generales en el terreno de la justicia. La equidad es semejante en su naturaleza a la consideración, bondad o benevolencia y requiere de la prudencia, que es una virtud práctica que se construye con la experiencia, la reflexión

interior y la intuición más que con el conocimiento científico o técnico (*ibidem*, p. 82: “El juicio de equidad es, en definitiva, la intuición de la justicia individual, de la justicia concreta”).

La relación que Aristóteles establece entre la justicia, la equidad y la paz con la amistad y la concordia—virtudes estas dos últimas surgidas del corazón—ayuda a entender por qué las personas arrogantes, insensibles y que no comparten los valores y los sufrimientos de las mayorías son incapaces de percibir las características de lo concreto, confundiendo los modelos abstractos, pretendidamente universales, con las realidades particulares de cada país.

Al respecto, conviene recordar que Antonio Gramsci también concuerda en lo esencial. Él destacó la necesidad de unir el saber con el sentir y el comprender, criticando el materialismo vulgar que los aleja: “El elemento popular ‘siente’, pero no siempre comprende o sabe. El elemento intelectual ‘sabe’, pero no comprende o particularmente ‘siente’. Los dos extremos son, por lo tanto, la pedantería y el filisteísmo por una parte, y la pasión ciega y el sectarismo por la otra... El error del intelectual consiste en creer que se pueda *saber* sin comprender y, especialmente, sin sentir... las pasiones elementales del pueblo, comprendiéndolas y, por lo tanto, explicándolas y justificándolas por la situación histórica determinada” (Gramsci, 1971, p.124). Gramsci añade que sólo con la vinculación sentimental—del corazón—entre los intelectuales y el pueblo-nación, entre dirigentes y dirigidos, es posible la formación del bloque histórico como vida de conjunto (*idem*). Es decir, sólo así se evitan las jerarquías explotadoras y patológicas, tan frecuentes hoy y a lo largo de la historia.

Las reflexiones anteriores también explican el origen de supuestos planteamientos eruditos, como universalizar los mercados o exportar la contaminación de los países más ricos a los países más pobres, que en realidad son desquiciados. Se confirma así el mensaje esencial del epígrafe de este escrito. Efectivamente, “El corazón y la razón se pudren juntos”.

La ley fundamental de la conducta humana es que al endurecer el corazón, las personas dañan a los demás y a sí mismas (Fromm, 1980, p.93).

Dada la gravedad de las consecuencias de ignorar la necesidad de enriquecer las teorías y políticas de acuerdo con las especificidades culturales, sociales, institucionales y políticas de cada país, es importante destacar la incompreensión o el desprecio de eminentes economistas y escuelas que han argumentado en contra de teorías abstractas universales. Entre ellas figuran la escuela histórica alemana, Marx, el viejo y nuevo institucionalismo, la escuela estructuralista latinoamericana, economistas del desarrollo durante el auge de posguerra, los grandes maestros creadores de la Escuela Nacional de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México y de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Nuevo León (Babb, 2004, precisa esto para el caso de la Escuela Nacional de Economía de la UNAM; conozco personalmente el caso de la Facultad de Economía de la UANL).

8. Refutación del hombre económico convencional

Se propone iniciar la crítica del hombre económico convencional, empezando por exponer una de las propuestas más lúcidas acerca del hombre, con énfasis en sus posibilidades de realización y partiendo de la jerarquía de necesidades humanas (Maslow, 1970, 1988 y 1988).

Siguiendo a Maslow y a Wilber (2001, p. 337), la presentación de la jerarquía de necesidades en seis niveles (Wilber divide la necesidad de seguridad en dos: comienzo de seguridad y seguridad, por lo que, siguiendo su decisión, en la lista de abajo aparecen siete, en vez de los seis niveles originales de Maslow) se puede agrupar en tres niveles más genéricos, simplificando la presentación de la manera siguiente.

- 1) Necesidades inferiores: a) fisiológicas (comida, vestuario, vivienda, agua y drenaje, medio ambiente sano, salud); b) comienzo de seguridad (protección de la vida y las posesiones de las agresiones y amenazas de particulares y del Estado, así como de contingencias naturales).
- 2) Necesidades de relación: a) seguridad (poder, pertenencia, respeto); b) pertenencia (discurso de pertenencia); c) autoestima (respeto propio, amor a sí mismo, dignidad, confianza en sí mismo).

- 3) Necesidades de desarrollo: a) autorrealización (oportunidades para el desarrollo integral-cognoscitivo, moral y físico, y para asumir responsabilidades acordes con las habilidades y capacidades adquiridas y susceptibles de desarrollo); b) autotrascendencia (se trascienden la mente conceptual, la dualidad y la experiencia humana insatisfactoria; se satisfacen las necesidades de bienestar propio y del prójimo) (adaptado de Wilber, 2002 Tabla 7, p.337).

Con base en esta clasificación, se comprende por qué Maslow criticó la economía convencional por reducir las necesidades humanas a las inferiores o materiales (Maslow, 1988, pp. 308-309; Tomer, 2001, p.286, cita la versión inglesa que formula la crítica a esta teoría de los valores y las necesidades humanas tachándola de falsa). Además, las necesidades de relación y de desarrollo contradicen la concepción de la economía dominante cuando se consideran en términos exclusivos del dinero, el mercado y el capital que los determina. Esto es así al considerar la esencia del hombre como intercambiador de mercancías, según Adam Smith, y al hombre como capital humano; (Aktouf, 2001, critica el desconocimiento del intercambio tradicional –“*souk*”– en pp. 125-253; Fromm, 1987, p. 127, considera que concebir la esencia humana como un intercambiador es reflejo de la enajenación social del hombre moderno, como antes lo hizo Marx). A continuación procederé a comentar la exposición crítica del hombre económico por Tomer (*op. cit.*), añadiendo mis reflexiones.

Es posible afirmar que las características del hombre económico supuesto en la economía convencional son: 1) preocupación exclusiva por sí mismo; 2) separación de los mundos físico y humano; 3) racionalidad fría, como de máquina; 4) no reflexivo, pues no le preocupa si sus acciones son apropiadas o éticas; 5) sin cambio (Tomer, 2001, pp. 285-286).

Como afirma Tomer, la característica 1) sólo es válida para el nivel más bajo del desarrollo humano (*ibid.*, pp. 284-285). Esta conclusión se basa en una obra inicial de Ken Wilber, publicada originalmente en 1980, aunque Tomer emplea una edición posterior (Wilber, 1996). En una obra más reciente, Wilber ratifica esta conclusión pero enriquece su contenido. En efecto, la racionalidad autocentrada o entendida como simple consistencia prevaleciente en la economía convencional (Sen, en Tijerina, 1999, pp. 187-196) corresponde a lo que Wilber

clasifica en el nivel más bajo del desarrollo moral del individuo, denominándola preconvencional-egocéntrico. Este nivel inferior, caracterizado por el egocentrismo incapaz de comprometerse con la cooperación social justa, es calificado como cercano a la psicopatología por uno de los filósofos políticos más prestigiados en Occidente (Rawls, 1993, p.69). Por encima de este nivel se encuentran el convencional-sociocéntrico, el posconvencional-mundicéntrico y, en la cúspide, el post-posconvencional-espiritual (Wilber incluye otros tres niveles post-posconvencionales que yo agrupo dentro del término “espiritual”) (Wilber, 2001, Tabla 1a, p. 322).

En términos de la identidad personal, la preocupación exclusiva por sí mismo se corresponde también con los niveles más bajos de la sensación del yo, que según Wilber comprende el yo material, el cuerpoego y la persona. Por encima de estos niveles del yo están el correspondiente al ego (maduro), el centauro (yo existencial o yo integrado, en el sentido de integrar los diferentes niveles de la conciencia y el cuerpo), el alma (yo psíquico y yo sutil), para culminar en el espíritu (yo sin abstracciones cognitivas o emocionales y no dual) (*idem*).

Conviene añadir que Adam Smith dentro de los clásicos, y Douglas C. North y Amartya Sen dentro de los contemporáneos, reconocidos además con el Nobel, tampoco comparten la noción del hombre económico prevaleciente en la economía convencional (Tijerina, 1999, pp. 154 y 189-192).

Por lo que respecta a la característica 2 del hombre económico convencional, separado y diferente de la naturaleza y del mundo humano (cultura, valores, sociedad, política, modas, etc.), Tomer comenta que éste sólo importa si entra en las preferencias egoístas supuestas en la característica 1. Sin embargo, al aceptar su influencia en las preferencias se pierde el fundamento individualista, racional y desvinculado de la ética porque ahora las preferencias están influidas por valores, costumbres, ideologías políticas, etc., y dejan entonces de ser soberanas e inmaculadas. Se refuta así uno de los axiomas de la economía dominante.

Además, esta concepción es deficiente porque existen bienes públicos, como los conocimientos, la ciencia y la tecnología básicas, la información, la seguridad nacional, el bienestar social (el bien común o público por antonomasia), la soberanía nacional, la emisión monetaria, los derechos de propiedad privada

(pero también de la no privada, incluyendo las propiedades pública y social), los derechos humanos, los derechos sociales, la protección del medio ambiente, la reproducción adecuada de la población, la justicia, etcétera.

Precisamente, la miopía de tratar los bienes públicos como mercancías privadas desde la perspectiva de separación es una razón fundamental para que prevalezca una dotación que no es óptima ni satisfactoria desde el punto de vista de los beneficios individuales y sociales (Olson, 2000). Además, el supuesto de separación no es empíricamente válido puesto que el hombre interactúa con los mundos natural y humano, aunque esto se ignore en los niveles más bajos del desarrollo humano. Dependemos del aire, del sol, del agua, de la tierra, y nuestras actividades afectan el mundo natural, como es palpable con la destrucción del medio ambiente en el país y en el mundo. Es decir, también somos seres naturales. Por el lado del mundo humano el hombre sólo puede vivir, y sobre todo vivir bien, en sociedad. Es un ser social y político, según Aristóteles y Marx (McCarthy, 1990). Sin los conocimientos acumulados social e históricamente, la cultura no rebasaría los niveles arcaico y mágico, y la sociedad el nivel recolector y hortícola, es decir, estaríamos en la era neolítica (Wilber, 2001, Tabla 9a, p. 339).

Lo que es aún más grave, enfocar los bienes públicos desde la perspectiva egocéntrica y separada de la economía convencional conduce a los dogmas y a creer que políticas como las del neoliberalismo, que benefician y han beneficiado a una minoría en el mundo, son ¡bienes públicos!, y que sólo tecnócratas insensibles a la opinión popular son capaces de llevar a cabo reformas económicas de mayores beneficios para las mayorías (Olson, *op. cit.*, p. 1, comparte este error de los fundamentalistas del mercado o neoliberales; comentarios críticos de Woodruff, 2001, pp. 2, 5 y 6).

Por último, si bien es cierto que el hombre se puede distinguir o diferenciar de la sociedad y la naturaleza, se comete una falacia cuando se infiere que lo distinto o lo diferente está separado (p. ej., podemos diferenciar el corazón del cerebro, o la mano del pie, pero esto no implica que sean partes separadas).

En relación con la tercera característica del hombre económico convencional, la racionalidad como de máquina, Tomer se apoya en Wilber para comentar que la racionalidad no es constante sino que difiere según el nivel del yo, ya sea

prepersonal, personal o pospersonal (Tomer, *op. cit.*, p. 286). También agrega que la racionalidad humana está acotada por los límites propios de la capacidad humana para calcular, por conflictos no resueltos en etapas inferiores y por la necesidad humana de pertenencia y aceptabilidad social (es muy común que esta última necesidad se exprese inconsciente y perturbadamente como sumisión a convenciones, modas, grupos de diversa índole o, lo más dramático, a intereses o ideas de grupos de poder; Fromm, 1960, pp. 104-105, apunta que el hombre como animal tiene miedo a la muerte y como hombre tiene miedo al ostracismo social. Concluye señalando que sólo se puede actuar de acuerdo con la conciencia y superar el miedo a criticar las convenciones sociales y al castigo del ostracismo social si se trasciende la sociedad en que se vive, solidarios con toda la humanidad). Es decir, cuando el horizonte cognitivo y ético de la persona que desafía las convenciones teóricas y sociales trasciende la raza, el país o la sociedad a que pertenece.

Se puede añadir, con base en Veblen, que la concepción de racionalidad completa como de máquina es cuestionable, pues el hombre dista mucho de ser una gigantesca computadora relámpago o un bulto de deseos (según Veblen, la racionalidad es limitada y los hábitos e instintos son determinantes e importantes de la conducta humana, *cf.* Seckler, 1977, p. 111).

Por otra parte, no hay que ignorar a los economistas reconocidos por el establecimiento económico que han criticado la racionalidad convencional. Entre ellos figura H. A. Simon, Premio Nobel de Economía 1978, quien arguye que las limitaciones cognitivas del hombre determinan una racionalidad incompleta que imposibilita los objetivos de maximización en la conducta humana, por lo que propone en su lugar conductas y objetivos satisfactorios (Tijerina, 1999, pp. 87-88). También Douglas C. North, Premio Nobel de Economía 1993, reconoce la vigencia empírica de la incertidumbre y la influencia de la cultura (normas informales) y del Estado (normas formales, además de la actuación de los agentes del Estado, y la existencia o no de un equilibrio de poderes) en las conductas de los agentes económicos y sus resultados (*ibid.*, pp. 153-156).

Otro cuestionamiento importante derivado de desarrollos reconocidos por la economía convencional es el proveniente de la existencia de información incompleta y desigual (información asimétrica). Destaca aquí William S. Vickrey,

Premio Nobel de Economía 1996 (*ibid.*, pp.169-177), con antecedentes en Frank H. Knight dentro de la teoría económica, John Harsanyi en la teoría de juegos y John Rawls en la filosofía política (*ibid.*, pp. 171-172). Esta línea crítica ha sido seguida, entre otros, por Joseph E. Stiglitz, Premio Nobel de Economía 2001, para abogar por la regulación de las instituciones financieras en contra de la liberalización de los mercados de capitales y promover un papel activo del Estado en varias áreas fundamentales (Stiglitz, 2002).

Comentar estos reconocimientos es importante porque la nueva economía también se conoce como economía de la información. Resulta que, de acuerdo con la propia economía dominante, se admite que las peculiaridades de la información, consistentes en elevadas economías externas, baja excluibilidad de los usuarios, elevadas economías de escala y costos marginales cercanos a cero, dependencia del sendero y falta de transparencia, impiden el buen funcionamiento de los mercados, contradiciendo las posturas neoliberales (Katz, 2003).

En relación con la cuarta característica del hombre económico convencional, la irreflexión, Tomer señala que sólo es cierto para el nivel más bajo del desarrollo humano, correspondiente al prepersonal. Una vez que se desarrolla la conciencia de sí mismo, por lo general se toma conciencia de la perplejidad, las emociones aflitivas y la insatisfacción. Asimismo, los diferentes tipos de normas existentes en cualquier grupo o sociedad inducen a reflexionar sobre si las acciones son correctas, buenas, o no. Tomer, siguiendo a Wilber, apunta que las normas concebidas por lo hombres cambian. Así, en el nivel transpersonal es posible apreciar valores universales, una apreciación imposible en los niveles previos (Tomer, *op.cit.*, p. 286).

Se puede agregar que el carácter irreflexivo del hombre económico convencional se acompaña de los supuestos de racionalidad perfecta y de mercados perfectos (incluyendo a la información), por lo que no existen poderes asimétricos, bienes públicos ni bienes de propiedad común, ni tampoco casos intermedios, entre mercancías privadas y bienes y mercancías club, en un extremo, y bienes públicos y bienes de propiedad común en el otro extremo (Banco Mundial, 1994 y 1997). Conviene precisar que el Banco Mundial comete el error elemental de confundir bienes con mercancías, compartido con la mayoría de los economistas convencionales. No todas las mercancías son bienes. La venta y consumo de

drogas y alcohol es un mal, aunque produzca cuantiosas ganancias. Tampoco es cierto que las armas son un bien como los alimentos, como erróneamente se enseña en los textos de economía para ilustrar la noción del costo de oportunidad con base en la curva de posibilidades de producción de una sociedad. La propuesta demencial de convertir todo en mercancía y a la sociedad en un mercado, supone que los hijos, los padres, en fin, todo lo que se valora como bienes, son mercancías.

Además, aun con información perfecta y ausencia de poderes asimétricos se necesita un sistema legal y de aplicación de justicia para evitar que una de las partes se niegue a cumplir con los términos pactados en una transacción económica.

9. Incongruencia ética, cultural y antropológica

El problema de posibles conductas oportunistas y abusivas se agrava porque en la enseñanza de la economía convencional aún prevalece la tesis positivista de la exclusión de la ética y de los juicios de valor del análisis empírico y lógico, tesis que los filósofos desecharon desde finales de los cincuenta y en los sesenta (Putnam, 1993, pp. 143-157 y Walsh, 1987, p. 862). Es decir, dado que en forma incoherente se cree que la economía convencional es ajena a la ética y a los juicios de valor, se inducen o toleran conductas oportunistas sin consideración alguna sobre si son o no correctas desde el punto de vista ético.

La incoherencia aparece también cuando se propone la maximización de las utilidades de las empresas y de las satisfacciones de los consumidores como un objetivo sin contenido ético. Se puede argüir que esto garantiza la eficiencia económica, pero ¿por qué se ignora que sin una función de bienestar social la eficiencia económica está indeterminada al haber una infinidad de puntos que satisfacen las condiciones para su maximización? De aquí se deduce que el pago de los factores según el valor de la productividad marginal de cada uno de ellos es también una propuesta con contenido ético. ¿Por qué no pagar según las necesidades? Porque de manera implícita se supone que los trabajadores sólo laboran por premios y castigos, y que son incapaces de hacerlo con incentivos colectivos, morales o simplemente por vocación, satisfaciendo sus necesidades básicas (el hombre rico de la espiritualidad cristiana coincidente con la concepción de Marx es el que ama al prójimo como a sí mismo y ha eliminado la enajenación; se trata de ser mucho y tener poco) en vez de sus deseos ilimitados.

En cualquier caso ignoran las espiritualidades, concretamente la budista y la cristiana. Ignoran también a Platón, Aristóteles, Kant, Freud, Jung y la psicología contemporánea, que plantean los conflictos y tensiones comunes de la existencia humana, proponiendo el cultivo mental y ético-moral además de la orientación psicológica y espiritual para superarlos (Fromm, 1970, compara el psicoanálisis freudiano con el budismo zen, subrayando propósitos comunes).

A mayor abundamiento, en estudios experimentales sobre la cooperación humana los estudiantes de economía y de administración de negocios son notablemente no cooperativos. “Aprender economía, así parece, puede hacer a la gente más egoísta” (Hausman y McPherson, 1993, p. 674). Se incurre así en una incoherencia adicional: la ética se convierte en hecho, contradiciendo el supuesto original de la separación tajante de hechos y valores.

En consecuencia, al fomentarse la falta de consideración por el prójimo, se hace aún más necesario el estado de derecho y el sistema de aplicación de justicia para exigir el cumplimiento de las promesas y los contratos (Banco Mundial, 1999, pp. 11-13 y 75-79). Por supuesto, no sólo a través del Estado se puede supervisar y exigir este cumplimiento; también son importantes los incentivos, las garantías, la reputación, el control colectivo (como en el caso de los préstamos a comunidades pobres, etc.).

Ya McClelland, en una conferencia celebrada en 1970, señaló que el modelo de las motivaciones empleado por los economistas era fatalmente caduco, pues ni siquiera habían descubierto a Freud, mucho menos a Abraham Maslow (Henderson, 1985, p. 204). Si dicho modelo ya era caduco en 1970, lo es aún más en la actualidad, a la luz no sólo de la psicología humanista de Maslow sino, sobre todo, de la impresionante síntesis que Wilber ha realizado de la psicología occidental y oriental, de la filosofía y de la espiritualidad (entre otras obras de ese eminente autor: Wilber, 1995, 2000, 2001).

Además, las dificultades para estar al corriente de los avances en la teoría económica convencional, ante la explosión de las publicaciones y de la información agrupadas en diferentes escuelas y especialidades, así como los límites cognitivos y la ausencia de criterios y de voluntad para seleccionar las obras más significativas para un diálogo efectivo y provechoso, provocan que se hagan a un lado críticas

sustantivas provenientes del interior de la economía convencional que concuerdan con las heterodoxas. Por ejemplo, con respecto a las críticas heterodoxas al concepto central de la teoría económica, como es la maximización de utilidades de las empresas y la subordinación del Estado a este objetivo, basada en Aristóteles —con su crítica de la crematística—, Marx, los viejos institucionalistas, Habermas, Taylor, Wilber, etc., hay autores que no han roto totalmente con la ortodoxia económica. North, por ejemplo, sostiene que pretender que el Estado sólo debe enfocarse a maximizar el capital y a ser cómplice en la distribución del ingreso equivale a convertirlo en una mafia o en un leviatán (North, 1993, p. 179).

North también está de acuerdo en que el desprecio de los valores y necesidades de la mayoría de la población por parte de los economistas neoliberales provoca inseguridad y discordia, al reconocer la tensión entre las normas culturales y las normas legales como causa de inestabilidad política (*ibid.*, p.179). Si esto se acepta, entonces es posible profundizar más y señalar que las políticas neoliberales que hablan de la globalización conducen a una exacerbación de la inseguridad y los conflictos sociales y políticos, pues no sólo violan las leyes establecidas, sino que las cambian o buscan cambiar siguiendo los dictados de los organismos internacionales, colonizando así a la cultura —en tanto las leyes fundamentales son expresión de los valores y principios básicos socialmente compartidos— y al Estado por el mercado (Habermas, 1992, p.101, denuncia que el Estado y la política están enfermos, porque ambos están determinados por los imperativos del sistema económico, con una desigual distribución del ingreso y el poder). Las políticas neoliberales no se establecen en forma democrática. El caso de México es ejemplar. Las políticas han sido impuestas a través de la coerción por instituciones y agentes estadounidenses e instrumentadas incluso en forma extrema por vanguardias que las han promovido desde dentro de las instituciones mexicanas y que han sido entrenadas en universidades de Estados Unidos legitimadoras de esas políticas (Babb, 2004, p. 185).

Por último, el círculo se cierra. Por encima de todo, hace falta un corazón ardiente y una cabeza fría.

Se requiere de un corazón ardiente, porque en última instancia “la ley es lo que está escrito en los corazones de la gente” (frase atribuida a Rousseau por el

teórico constitucionalista William H. Riker, citado aprobatoriamente por North, *op. cit.*, p. 83, pero que se encuentra mucho antes en Pablo, Segunda Carta a los Corintios 3:2: “Nuestras letras sois vosotros, escritas en nuestro corazón...” y 2 Corintios 3:3: “Siendo manifiesto que sois letras de Cristo... escritas no con tinta, mas con el Espíritu de Dios vivo, no en tabla de piedra, sino en tablas de carne del corazón”).

Es decir, las normas informales o culturales se asientan en el corazón y determinan en última instancia el contenido de las constituciones políticas y de las leyes y su cumplimiento.

Pero esto no basta, pues de buenas intenciones está tapizado el camino al infierno, según la sentencia popular. La cabeza fría también es indispensable. Sólo se manifiesta realmente con la sabiduría de Buda, según el budismo (Buda, 1990, p. 39); con la sabiduría divina, de acuerdo con el significado implícito en la cita de Pablo; con la intuición o sabiduría intuitiva-divina, según Aristóteles (*nous theos*, según Marcuse, 1984, p.124).

Retomando a Aristóteles, sólo la sabiduría intuitiva (espiritual o divina) permite evitar las discusiones sin fin sobre la justificación de los términos primeros y postreros de las teorías (Gómez Robledo, 1996, p. 101, aunque él prefiere denominarla simplemente intuición). Sólo la prudencia permite la aplicación inteligente de los principios generales de justicia con equidad, afín esta última a la amistad y la concordia (Gómez Robledo, *op. cit.*, 1963, pp. 82-86).

Sólo el ser humano completo, autorrealizado y que se trasciende a sí mismo es capaz de conciliar el desarrollo material con el desarrollo humano. Sólo si satisface todas las necesidades hasta la cúspide de la jerarquía de Maslow, en consonancia con la síntesis de Wilber, se libra de las obstrucciones para actuar con la sabiduría y compasión. Sólo así es posible conducirse con la cabeza fría y el corazón ardiente, y reducir sabiamente el sufrimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Anzenbacher, A. *Introducción a la filosofía*, 2ª. ed., Herder, Barcelona, 1983.
- Arthur, J. y W., Shaw, (eds.). *Justice and Economic Distribution*, 2a. ed., Printice Hall, E. Cliffs, 1991.
- Aristóteles. "History of Western Philosophy", *Encyclopedia Brittanica*, vol. 14, 1980.
- Aristóteles. "Ética Nicomaquea", libro V, en R. C. Solomon y M. C. Murphy, (eds.), *What is Justice. Classic and Contemporary Readings*, Oxford University Press, Oxford-N. York, 1990.
- Ballesteros, J. *Postmodernidad: decadencia o resistencia*, Tecnos, Madrid, 1990.
- Banco de México. *Informe anual 1995*, México, 1996.
- Banco Mundial. *Informes sobre el desarrollo mundial de 1988*, Washington, 1994 y 1997.
- Buber, M. *¿Qué es el hombre?*, Fondo de Cultura Económica (col. Breviarios), México, 1990.
- Coase, R.H. *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago, Chicago, 1988.
- Coleman, J. "Social Capital and the Global Economy", *Foreign Affairs*, Sept.-Oct., 1995, p. 90.
- Covey, S. R. *El liderazgo centrado en principios*, Paidós, Barcelona/B. Aires/ México, 1994.

Davidson, P. *Money and the Real World*, 2ª. ed., J. Wiley, New York/Toronto, 1978.

Desai, M. *Testing Monetarism*, F. Pinter, London, 1981. (Hay una traducción del FCE.)

Dornbusch, R. y S. Fischer, *Macroeconomía*, 6ª. ed., McGraw-Hill, Madrid, 1994.

s. a. "Los niveles actuales de desempleo carecen de sentido económico y no son ni política ni socialmente sostenibles", *Excélsior*, México, 26 de noviembre de 1996, p. 2-F.

Fernández Arias, E. y R. Hausmann. "What's Wrong with International Financial Markets?", *Global Finance from a Latin American View Point*, OECD, Paris, 2000.

Guillén, A. R. *México hacia el siglo XXI*, Plaza y Valdés, México, 2000.

Habermas, J. *Escritos sobre moralidad y eticidad*, Paidós, Barcelona/B. Aires/México, 1991.

Habermas, J. *La reconstrucción del materialismo histórico*, Taurus, Madrid, 1992.

Hanh, F. y R. Solow. *A Critical Essay on Modern Macroeconomic Theory*, Blackwell, Oxford, 1995.

Havel, V. *La responsabilidad como destino*, Fondo de Cultura Económica, México, 1991.

Kaufman, H. "A Critique from the Inside", *Challenge*, vol. 43, núm. 5, octubre de 2000.

Kaufman, H. *Interest Rates, the Markets, and the New Financial World*, I. B., Tauris, London, 1986.

- Kramer, A. "A conversation with Amartya Sen", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, núm.1, winter 1989.
- Kregel, J. A. *Theory of Capital*, Macmillan, London, 1976.
- Llano, C. *El postmodernismo en la empresa*, McGraw-Hill, México, 1994.
- Marshall, A. *Principles of Economics*, MacMillan, London, 1966 (Primera edición, 1890).
- Mortimer, J. Adler. *Ten Philosophical Mistakes*, MacMillan, New York, 1985.
- Nath, S.K. *A Perspective of Welfare Economics*, Macmillan Press, London, reprinted 1975.
- Needhan, J. *The Grand Titration*, G. Allen & Irwin, London, 1969.
- North, D. C. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- OCDE. *Estudios económicos de la OCDE, 1994-1995*, México, París, 1995.
- OIT. *Desempleo mundial 1996-97*, Ginebra, 1997.
- Ouchi, W. *Teoría Z*, Fondo Educativo Latinoamericano, México, 1982.
- Rosenberg, N. y L. E. Birdzell. *How the West Grew Rich*, Tauris, London, 1986.
- Shubik, M. "Guía de un cascarrabias a la microeconomía", *Economía Política*, ESE, IPN, IX, 4, 4º trimestre de 1972.
- Smith, A. *The Wealth of Nations*, The Modern Library, New York, 1937.
- Soria, V. *Crecimiento económico, crisis estructural y evolución de la pobreza en México*, UAMI/Plaza y Valdés, México, 2000.

- Sunkel, O. "Del Desarrollo hacia dentro al desarrollo desde-dentro. Un enfoque neo-estructuralista para América Latina", *El Trimestre Económico*, Lecturas #71, 1991, pp. 35-80.
- Thomas, P. J. y R. H. Waterman, Jr. *En busca de la excelencia*, Lasser Press Mexicana, México, 1984.
- Thon, G. B. *La naturaleza humana del malestar social*, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.
- Tijerina, E. "Hacia un análisis multivariado de bienestar social en México, 1960-1991", *Carta del Economista*, #2, marzo-abril de 1992, pp. 7-12.
- Tijerina, E. "La declinación de largo plazo de la economía mexicana. 1990-1995. Un análisis de las interrelaciones coyunturales y estructurales", Departamento de Economía, Área de Economía Política, UAM-Iztapalapa, octubre de 1998 y revisado en septiembre de 1999. (Como se advierte en la nota 12 de este ensayo, en la edición del 2001 se omitieron los resultados econométricos por un error editorial).
- Tijerina, E. "Eficiencia económica y bienestar social: un comentario sobre la teoría de la justicia de John Rawls", en J. L. Estrada *et al.* (coords.). *Ética y Economía*, Plaza y Valdés, México, 1999a, pp. 79-96.
- Tijerina, E. *Aprendiendo economía con los Nobel. Un examen crítico*, Plaza y Valdés, México, 1999b.
- Tijerina, E. "La declinación del largo plazo de la economía mexicana", en G. Vidal (coord.), *México y la economía mundial. Análisis y perspectivas*, Porrúa/UAMI, México, 2001, pp. 143-165.
- Tijerina, E. "Sugerencias sobre la actualización de los estudios de licenciatura en economía desde el punto de vista académico", *Entorno Económico*, XXXI, núm. 233, julio-agosto de 2001, pp. 10-15.

Weber, M. "La ciencia como vocación", en *El político y el científico*, 3ª. ed., Alianza, Madrid, 1972.

----- *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, 7ª. ed., Premia, México, 1988.

Wilber, K. *Sex, Ecology, Spirituality*, Shambhala, Boston/London, 1995.

----- *The Spectrum of Consciousness*, Quest, Wheaton III., 1977.