

Los economistas y las élites políticas en América Latina

Verónica Montecinos

En este artículo se plantea que el estudio de la profesionalización de la economía contribuye a entender las reorientaciones del cambio económico y social ocurridas recientemente en América Latina, ayudando a explicar diferencias nacionales en cuanto al momento, la rapidez y profundidad de las reformas de mercado. En este sentido, se establecen cuatro etapas en la evolución de la profesión económica en la región. En la primera fase, que la autora llama de internacionalización como estrategia de profesionalización, el empleo de asesores extranjeros era común ya que sólo existía un grupo reducido de economistas latinoamericanos. En la segunda, de latinoamericanización de la economía, surge una escuela de pensamiento económico estructuralista, cuyo referente principal fue la creación de CEPAL. Un tercer momento, denominado norteamericanización de la economía, se inicia con la reacción de economistas más tradicionales que terminan dominando el campo profesional. Finalmente, en el cuarto período, se logra un amplio consenso respecto a la necesidad de hacer cambios en la economía política de la región. La profesión económica se legitima y los economistas adquieren un control casi monopólico tanto sobre las decisiones económicas como en otros ámbitos de las políticas públicas.

La profesión económica y las reformas

En los últimos años, los enfoques sobre el desarrollo de América Latina han cambiado enormemente, tanto en la ideología como en la estrategia. Algunos análisis consideran que la magnitud de las reformas de mercado ha constituido una verdadera “revolución cultural”. Otros estudios clasifican los procesos de reforma como “revolución tecnocrática”. Los economistas, situados en el centro mismo de nuevas y poderosas élites tecnocráticas, tratan de reducir el intervencionismo estatal y promueven la inserción de estos países en el marco de la competencia globalizada. ¿Qué conexiones hay entre la política de las reformas y la política interna de la profesión económica? En este artículo se propone que el estudio

de la profesionalización de la economía nos ayuda a entender las recientes reorientaciones del cambio económico y social.

En la actualidad, un consenso casi sin precedentes ha reemplazado las intensas controversias que por décadas dividieron a los partidarios del intervencionismo y los defensores de la ortodoxia económica. Los economistas han llegado a un acuerdo sobre la necesidad de reemplazar lo que fue el paradigma dominante desde los años 1930. Ya no es el Estado quien tiene la responsabilidad primordial por la promoción del desarrollo. Tanto en el mundo político de la derecha como en la izquierda, los economistas están proponiendo la expansión del mercado, la liberalización del comercio, la mantención de los equilibrios macroeconómicos, y el aumento de la competitividad y la eficiencia. En algunos países, habían sido parcialmente implementadas desde los años 1960 propuestas de reformas comerciales para promover exportaciones. Sin embargo, la aceptación de que un cambio masivo en las políticas públicas era inminente no se produjo hasta la década de 1980, cuando la crisis de la deuda forzó la transferencia de un enorme volumen de recursos a los acreedores extranjeros y los capitales externos dejaron de llegar a la región. Los gobiernos se vieron obligados a reducir déficits presupuestarios y aumentar las exportaciones. Los procesos hiperinflacionarios intensificaron la sensación de crisis. La desilusión se generalizó con las ineficiencias del intervencionismo estatal, las fallas de la industrialización orientada a mercados protegidos y la incapacidad de las burocracias anticuadas para responder a los desafíos de una economía globalizada (Muñoz, 1994). La difusión de las reformas de mercado ha sido explicada como consecuencia del debilitamiento de coaliciones sectoriales y de clases que en el pasado habían apoyado políticas económicas expansionistas, intervencionistas y populistas (Kaufman y Stallings, 1991). En general, los estudios sobre los aspectos políticos de las reformas económicas han prestado menos atención a los intereses de actores ubicados en el interior del aparato del Estado (Geddes, 1995).

Gradualmente, las élites políticas y otros actores sociales organizados han ido incorporando en sus agendas, sin mucha convicción ni entusiasmo, algunos aspectos del consenso que inicialmente se forjó entre grupos de economistas. En varios países, son los economistas quienes han orientado la búsqueda de nuevos modelos económicos y nuevas formas de discurso político. En tanto miembros de una profesión altamente internacionalizada, los economistas se han convertido en actores cada vez más influyentes. El número de individuos con prestigiosas credenciales en la disciplina económica es creciente. Estos profesionales, al

frente de grandes transformaciones ideológicas e institucionales, han ido ascendiendo a las más altas posiciones de responsabilidad política, sea a través de canales burocráticos, partidos políticos o ambos. Los economistas latinoamericanos están siendo reclutados en puestos ministeriales en una variedad de áreas políticas, incluyendo educación, salud, obras públicas, trabajo y seguridad social, que tradicionalmente eran terreno controlado por políticos, abogados, y otros profesionales. El ascenso de los economistas a posiciones de poder se observa no sólo en las estructuras de gobierno, sino también en la legislatura, en las dirigencias partidarias y en el cuerpo diplomático. En varios países, los economistas han disputado e incluso ejercido la presidencia¹.

La hibridización de economistas y políticos no se limita a América Latina. En todo el mundo los economistas han estado jugando un papel crecientemente significativo en las recientes transiciones a economías de mercado y sistemas democráticos (Centeno, 1993; Markoff y Montecinos, 1993). De hecho, la economía política de las reformas parece estar poblada de un nuevo tipo social, los *tecnopols* (Williamson, 1994; Domínguez, 1997).

Los *tecnopols* latinoamericanos —la mayoría de los cuales posee títulos en economía— han sido investidos con poder para tomar decisiones de gran impacto político y social, y han tenido gran influencia en la economía política de las reformas de mercado. Sin embargo, poco se ha dicho sobre cómo esta ola de cambios económicos e institucionales podría estar relacionada con la evolución, estructura y poder de la economía como profesión.

Estudios más detallados sobre la profesión económica en América Latina podrían ayudar a explicar diferencias nacionales en cuanto al momento, la rapidez y profundidad de las reformas de mercado en la región. ¿Cuánto del relativo rezago con que los latinoamericanos reaccionaron frente a cambios en el contexto económico internacional se explica por quiebres ideológicos, debilidades institucionales u otras características de la profesión? ¿En qué forma los conflictos (y los acuerdos) dentro de la profesión económica se han reflejado en las justificaciones usadas durante el proceso de reformas? ¿Cuánto de la capacidad de los gobiernos para implementar las reformas dice relación con el número de economistas disponibles? ¿En qué medida la creciente internacionalización de su educación y de sus redes de contactos ha

¹ El impacto de poderosas elites tecnocráticas ha sido especialmente notable en México y Chile, pero hay numerosos ejemplos de esta tendencia en el resto de la región (Montecinos y Markoff, 1993; Centeno, 1994; Centeno y Silva, 1997).

elevado el prestigio de los economistas, su capacidad para desplazar a otros grupos de expertos y su ascenso en la política de partidos?

La profesionalización de la economía

Este es un importante campo de investigación que está todavía a la espera de ser explorado. Se necesitan estudios sobre la profesionalización de la economía en América Latina y en otras regiones del mundo para entender cómo los cambios demográficos y la diferenciación interna de este grupo profesional han contribuido a su creciente impacto cultural y político.² Es sorprendente la escasa atención que la sociología de las profesiones ha prestado al estudio de la economía. Tal vez esto se debe a que, a diferencia de la medicina, las leyes o la contabilidad, la economía no tiene lo que los sociólogos han considerado una dimensión importante de la profesionalización, a saber, el monopolio legal sobre el desempeño de ciertas tareas. Al igual que otros grupos que tratan de establecerse como profesiones, los economistas han reclamado el derecho a controlar ciertas actividades sobre la base de su conocimiento especializado.³ A pesar de la falta de protección legal en el ejercicio de la profesión económica, la conducción de la política económica a menudo se confía a personas que no son economistas (muchos piensan que la economía no debería ser manejada por economistas), la influencia profesional de los economistas se ha expandido en forma notable.

Otro factor que podría estar explicando la relativa escasez de estudios sobre la profesionalización de la economía es que "los economistas tienden a resistir interpretaciones sociológicas de su disciplina" (Cotas, 1984, p. 223). Sin embargo, en los últimos años, los economistas han estado examinando con más detalle la estructura interna y las jerarquías de su profesión, las tradiciones intelectuales, la retórica, la socialización profesional y el mercado de trabajo de los economistas (Calandre 1989; Calandre y Cotas, 1993; Calandre y Brearen 1992; Coats, 1993). Por otra parte, el cruce interdisciplinario entre la economía y la sociología se ha acrecentado (Smelser y Swedberg, 1994).

² Los análisis de la profesión económica se han referido principalmente a Estados Unidos. Las comparaciones internacionales generalmente no han ido más allá del mundo industrializado (Frey y Eichenberg, 1993). Más aún, la mayor parte de la literatura reciente en la sociología de las profesiones se refiere solamente a profesiones en las sociedades capitalistas avanzadas.

³ Dado que las fronteras de la profesión de economía no están protegidas por privilegios legales, crecientemente es el título de doctorado en economía lo que resguarda el territorio profesional (Klamer, 1990:176).

Los estudios en la sociología de las profesiones (Abato, 1988; Hoffman, 1989; Witz, 1992) indican que hay estrategias que son comúnmente usadas en la profesionalización de grupos ocupacionales. Los miembros de una profesión deben convencer —al Estado, a las élites de poder, y al público— que sus conocimientos, sus definiciones, sus diagnósticos y soluciones no sólo son relevantes sino superiores a las ideas de otros grupos. Las estrategias para legitimar e institucionalizar los proyectos profesionales incluyen: la conexión del conocimiento abstracto con la solución de problemas prácticos, la exclusión de grupos rivales y el establecimiento de una posición dominante en una cierta área de trabajo.

Las profesiones emergen, se desarrollan (y también declinan) en el dinámico contexto de la competencia con otras profesiones y con grupos al interior de la misma profesión. Todas las profesiones tienen que asegurar que sus esfuerzos por monopolizar la oferta de conocimientos técnicos son percibidos como necesarios, beneficiosos y, por lo tanto, legítimos. Con el objeto de justificar estos proyectos, las profesiones desarrollan sus ideologías propias. En efecto, la profesiones se convierten en verdaderas culturas y subculturas, construyen sistemas de símbolos, creencias, valores y normas que las diferencian de su medio ambiente, les proporcionan una identidad común y fomentan la solidaridad entre sus miembros (Trice, 1993).

El éxito en la obtención de un status profesional también está determinado por la habilidad de grupos profesionales para crear organizaciones que les permitan justificar la superioridad de sus conocimientos y legitimar su control sobre el mercado para sus servicios. Estas estructuras organizacionales típicamente incluyen las siguientes formas: escuelas avanzadas para crear nuevo conocimiento y preparar a quienes entran en la profesión; credenciales especiales para demarcar diferencias de rango entre los distintos miembros de la profesión y para especificar quienes pueden incorporarse a la práctica de la profesión; asociaciones para intercambiar y difundir información, desarrollar redes de contactos profesionales y fomentar relaciones informales; revistas y otras publicaciones especializadas para difundir ideas e innovaciones; y la creación de organizaciones para emplear profesionales debidamente calificados (Abbott, 1991).

La profesionalización es, por lo tanto, un proceso político. En este proceso, las profesiones —o segmentos de profesiones— compiten por controlar poder y recursos. Fuerzas sociales y culturales pueden promover o limitar la viabilidad de proyectos y colectividades específicas. En la mayoría de las profesiones, el control se obtiene a nivel nacional

(en particular, a través de la obtención de un monopolio legal). En el caso de la economía, en cambio, el uso de estrategias desnacionalizadas parece ser una importante forma de legitimar proyectos profesionales.

Se podría argumentar que la economía como profesión no puede sino abarcar un ámbito internacional, debido a las pretensiones universalistas de su metodología y a la tendencia de los mercados a desafiar controles administrativos. Pero la internacionalización puede estar también determinada por dinámicas políticas en la profesión misma. La internacionalización de la educación de los economistas, de sus carreras y jerarquías profesionales, y de sus redes de contactos puede ser especialmente importante en sociedades que ocupan una posición subordinada en el sistema internacional.

A continuación se perfilan cuatro fases en la evolución de la profesión económica en América Latina. En la primera fase, habrá sólo un puñado de economistas latinoamericanos y, por lo tanto, el empleo de asesores extranjeros era común. En la segunda fase, la profesión creció apoyándose en un proyecto centrado en ideas económicas heterodoxas. Una tercera fase empezó con la reacción de economistas más tradicionales y concluyó con el dominio de este grupo sobre el campo profesional. Finalmente, se logra una amplia convergencia respecto a la necesidad de hacer cambios en la economía política de la región. La autoridad de la profesión económica alcanza una amplia legitimación y los economistas adquieren un control casi monopólico tanto sobre las decisiones económicas como en otros ámbitos de las políticas públicas.

La internacionalización como estrategia de profesionalización

La resolución de conflictos intraprofesionales es parte integral del proceso de profesionalización.⁴ Al igual que otras profesiones, los economistas no constituyen un grupo homogéneo. En América Latina, décadas de intensas luchas profesionales entre grupos de economistas precedieron el consenso actual.⁵ En el período de postguerra, la econo-

⁴ Las jerarquías de poder y prestigio están basadas en rivalidades entre grupos con orientaciones teóricas y metodológicas distintas. El uso de lenguajes profesionales distintos, de diferentes valores, metáforas, mitos y creencias políticas produce faccionalismo y la formación de subculturas profesionales.

⁵ Evidencia del pluralismo teórico e ideológico entre los economistas latinoamericanos puede encontrarse, por ejemplo, en los análisis de los ciclos de políticas "populistas" y "ortodoxas" (Dornbusch y Edwards, 1991). A principio de los años setenta, el conflicto entre economistas marxistas y no-marxistas era tal que la Escuela de Economía de la Universidad de Chile se separó físicamente en dos. La izquierda controlaba la

mía se desarrolló como una profesión muy segmentada, con grupos compitiendo por hacer prevalecer formas de práctica profesional que se inspiraban en paradigmas distintos. Por una parte, había grupos tratando de reemplazar la economía convencional con una economía "latinoamericana". Estos economistas reclamaban que la acción del Estado era clave para introducir cambios en la región. Por otra, había grupos más cercanos a la ortodoxia académica, alegando que era el uso de mecanismos de mercado lo que llevaría a mayores niveles de prosperidad. Para avanzar en sus proyectos, ambos grupos utilizaron estrategias de internacionalización.

Los economistas, más que cualquier otro grupo profesional en América Latina, trabajan en ambientes altamente internacionalizados. La raíz de este fenómeno se encuentra en la economía política internacional de la región. En economías exportadoras relativamente pobres, las élites tienden a acomodar sus prácticas económicas a las que se usan en los países que controlan las inversiones, los créditos y los mercados de los cuales dependen.

La contratación de asesores extranjeros, la importación de doctrinas económicas, la asimilación de las últimas técnicas económicas, y más recientemente, el envío de profesionales a escuelas de economía en el exterior, no solamente acrecientan el prestigio de los expertos económicos, sino que también contribuyen a hacer más fácil los intercambios con potencias extranjeras. Estas estrategias también sirven para señalar el cumplimiento con las reglas y los rituales preferidos por los financistas e inversionistas externos, y facilitan la conducción de las relaciones internacionales. En resumen, la atmósfera cosmopolita en que los analistas y funcionarios económicos operan se explica en parte por la posición subordinada que ocupa la región en el sistema económico internacional.

Paul Drake (1994) ha mostrado que, desde principios del siglo XIX, en ciclos sucesivos de crisis de endeudamiento, los "*money doctors*" extranjeros han sido llamados a América Latina para enseñar a los nativos cómo reformar sus economías según las reglas prevalecientes en las relaciones económicas internacionales. La "ciencia" de los expertos extranjeros ha servido no sólo como un vehículo para transferir las últimas técnicas del manejo económico, sino también como una herramienta política. Los "*money doctors*" han servido de mediadores entre los

escuela en la Sede Norte, dedicada a la investigación y docencia en economía política. En la Sede Occidente, controlada por los demócratacristianos, las principales orientaciones teóricas eran el Keynesianismo, el estructuralismo y la economía neoclásica.

latinoamericanos y sus acreedores extranjeros, aprobando que se les otorgue nuevos créditos y haciendo posible que aporreados deudores vuelvan a participar en el juego financiero. El consejo supuestamente “apolítico” y neutral de los expertos extranjeros ha servido para defender y legitimar a las élites locales en sus conflictos con grupos rivales. También ha servido para justificar medidas impopulares, expandir la influencia de naciones más ricas e inspirar confianza entre los inversionistas.

Siguiendo las huellas de Edwin Kemmerer, Drake (1989) ha trazado las relaciones entre los intereses de élites locales y transnacionales y las reformas económicas e institucionales dirigidas a modernizar los Estados latinoamericanos en los años veinte. En ese entonces, Kemmerer, que era profesor en la Universidad de Princeton e internacionalmente reconocido como defensor del *laissez-faire*, era uno de muchos expertos extranjeros trabajando para los gobiernos de la región.⁶ Sus misiones tuvieron gran éxito en promover consenso respecto a la adopción de reformas en los sistemas monetarios, bancarios y fiscales en varios países de América Latina.

Durante la prosperidad exportadora de principio de este siglo, la doctrina del liberalismo económico era usada para justificar la posición de América Latina en la división internacional del trabajo. Los servicios y la reputación profesional de Kemmerer sirvieron como señal de que los países “Kemmerizados” estaban dispuestos a cumplir con las reglas y procedimientos económicos practicados en Estados Unidos.⁷ Sin embargo, un período de “extraordinaria creatividad” se produjo después de la Gran Depresión (Díaz-Alejandro, 1984, p. 49). Como dice Drake (1989, p. 29), las instituciones estatales que Kemmerer había reformado en los años veinte empezaron a ser utilizadas en un sentido que Kemmerer nunca previó. Durante los siguientes cincuenta años, la “

⁶ Drake (1989, pp. 19-20) nos dice que en el período anterior a la Segunda Guerra Mundial, América Latina llevaba la delantera en el empleo de expertos extranjeros (principal, pero no exclusivamente de Estados Unidos). Aunque la dependencia de asesores extranjeros encontraba resistencia entre grupos nacionalistas, su presencia tan extendida indica la escasez de economistas profesionales. Las primeras escuelas de economía en la región empezaron a aparecer en los años treinta (muchas de ellas inicialmente formaban parte de otras profesiones, como contaduría, leyes e ingeniería). Con anterioridad a los años cincuenta, sólo unos pocos latinoamericanos habían estudiado economía en el extranjero (la mayoría de ellos en Europa).

⁷ Con la emergente hegemonía de los Estados Unidos, América Latina se hizo más interesante para diplomáticos, banqueros e inversionistas norteamericanos. Sin embargo, para que los latinoamericanos pudieran beneficiarse de la bonanza financiera del período, era necesario tener una certificación técnica de solidez económica.

regionalización” de paradigmas económicos y la experimentación en políticas públicas estuvieron orientadas por principios estatistas, nacionalistas y proteccionistas.

Desde el inicio, la racionalización del aislacionismo económico fue tarea de un grupo de economistas latinoamericanos, muchos de ellos autodidactas (ingenieros y abogados interesados en la economía) que empezaron a promover la expansión del Estado empresarial, reclamando para sí la autonomía, el prestigio, y las prerrogativas que hasta entonces disfrutaban los expertos extranjeros. Este nuevo grupo de expertos desarrolló un proyecto profesional destinado a reducir la interferencia foránea en el manejo de la economía. El “nacionalismo económico” se convirtió en el núcleo ideológico de la naciente profesión económica y también sirvió como fuente de una nueva identidad regional latinoamericana (Tancer, 1976).

La latinoamericanización de la economía: Un proyecto profesional

En los años cuarenta, a medida que los “nacionalistas económicos” de América Latina rechazaban la doctrina neoclásica y se embarcaban en ambiciosos programas de industrialización, la idea del desarrollo empezó a ganar aceptación. La creencia de que una teoría económica general era científicamente neutral y válida para todas las regiones fue reemplazada por la convicción de que ideas foráneas no podrían sugerir remedios apropiados para los problemas de América Latina. Las reglas del comercio internacional dejaron de ser consideradas una cuestión de hecho. Precisamente, había sido la falta de control sobre acontecimientos externos lo que había contribuido a la gran vulnerabilidad de la región frente a crisis del sistema internacional. El argumento de los expertos latinoamericanos era que la teoría de las ventajas comparativas en el comercio internacional era engañosa, servía para fines ideológicos y justificaba desigualdades en el sistema internacional. En defensa de los intereses de América Latina, estos desencantados economistas se propusieron reformular la ciencia económica.

En aquel entonces, el economista latinoamericano más connotado era Raúl Prebisch.⁸ Influyente como profesor y organizador, Prebisch se

⁸ A principios de los años treinta, Prebisch había creado el Banco Central de la Argentina, había participado en negociaciones comerciales entre Argentina y Gran Bretaña y en reuniones organizadas por la Liga de las Naciones, así como en otros congresos económicos internacionales. Prebisch fue “uno de los primeros en reconocer la revolución

hizo conocido a través de sus contribuciones en revistas profesionales y como asesor en varios gobiernos de la región. Sus originales propuestas contenían la semilla de lo habría de llegar a ser, en los años cincuenta y sesenta, una autóctona escuela de pensamiento económico.⁹

La escuela “estructuralista”, considerada una auténtica creación latinoamericana,¹⁰ argumentaba que la estrechez analítica de la economía convencional no podría dar cuenta de la raíces culturales, sociales e históricas (“estructurales”) del subdesarrollo.¹¹ El énfasis en las reformas llevó a muchos de estos economistas al activismo social y político.¹² Hirschman ha comentado que para los teóricos latinoamericanos, “el objetivo del desarrollo es —principalmente— una conquista de los centros de decisión que estaban previamente en manos extranjeras, y el logro de una autonomía económica, política e intelectual” (1961, p. 35).

Para establecer un proyecto profesional alternativo —una economía específicamente latinoamericana— las críticas abstractas de las ideas “foráneas” tenían que traducirse en recomendaciones prácticas. Prebisch y sus seguidores sostenían que las políticas derivadas de las doctrinas económicas convencionales no eran realistas y no podrían ser aplicadas a América Latina.¹³ Un nicho para la legitimación de la nueva

Keynesiana y darla a conocer en América Latina”; su *Introducción a Keynes* fue publicada en 1947 (Ferrer, 1990, p. 27).

⁹ Su tesis sobre el deterioro de los términos de intercambio desafiaba los postulados del análisis económico convencional. La teoría de centro-periferia sirvió de nuevo paradigma para interpretar las desigualdades entre los países industrializados y los no-industrializados.

¹⁰ En la caracterización presentada por Fishlow, “el estructuralismo era una teoría del desarrollo de largo plazo ... (y) también una teoría macroeconómica para el corto plazo, en la que se negaba la efectividad de las políticas monetaria, fiscal y cambiaria ortodoxas para combatir la inflación” (1988, p. 91). Los estructuralistas adherían a un concepto “humanista y moral” del desarrollo (Larraín, 1989, p. 114), y sus ideas influyeron en una variedad de teorías heterodoxas (Cardoso, 1977; Love, 1980; Dosman y Pollock, 1993; Dietz y Street, 1987).

¹¹ Los obstáculos estructurales al desarrollo incluían el funcionamiento imperfecto de los mercados, la escasez de capital y tecnología, la excesiva concentrada distribución del ingreso y las formas tradicionales de funcionamiento en el sector público.

¹² Algunos de sus trabajos parecían más sociológicos que económicos. James H. Street (1987) ha identificado muchos elementos comunes entre los estructuralistas latinoamericanos y los economistas institucionalistas en Estados Unidos. Sin embargo, ambos grupos de estudiosos se conocían muy poco. En su mayoría, los trabajos de los estructuralistas nunca fueron traducidos al inglés.

¹³ Los estructuralistas afirmaban ser inherentemente prácticos, a diferencia de sus competidores en la economía tradicional cuyas herramientas profesionales eran modelos abstractos e irrelevantes. Los economistas latinoamericanos ofrecían producir inductivamente, análisis empíricos más rigurosos, sin los “estereotipos” tan comunes en los trabajos preparados por asesores extranjeros (Street, 1987, p. 106).

escuela de pensamiento económico surgió con la demarcación de dos nuevas áreas de políticas públicas: la planificación y la integración. La integración económica regional generaría las economías de escala necesarias para el éxito en la programación industrial y fortalecería la capacidad negociadora de la región con el resto del mundo.

Una importante dimensión del proyecto profesional de los economistas estructuralistas fue el establecimiento de organizaciones controladas por miembros de este grupo.¹⁴ La fundación de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas en 1948 fue crucial para el proyecto estructuralista. Al principio, el futuro de la nueva organización parecía poco promisorio, ya que el número de economistas disponible era muy pequeño. Sin embargo, al cabo de unos pocos años se había contratado una planta de personal internacional y CEPAL se transformó en “el portavoz reconocido del desarrollo de América Latina” (Hirschman, 1961, p. 30).¹⁵

Posesionados de su misión, los economistas de la CEPAL recolectaron información estadística básica y organizaron diversas misiones de asesoría a varios gobiernos. La CEPAL se transformó en una referencia crucial dentro de la emergente profesión económica. Contribuía con una visión coherente, una fuente de identidad colectiva, y un conjunto de herramientas de política para cambiar, a través de la racionalización del proceso de toma de decisiones, el clientelismo y el patronazgo típicos de las anticuadas burocracias de la región. La CEPAL movilizó a la opinión pública en contra de la ortodoxia económica, aconsejó crear oficinas de planificación, ayudó a coordinar posiciones comunes en conferencias internacionales y dio forma a una

¹⁴ En el período de postguerra, organizaciones internacionales y agencias financieras multilaterales ofrecieron a los economistas oportunidades para promocionar su valor y su contribución práctica. El desarrollo era medido en términos cuantitativos y la región necesitaba llevar a cabo una campaña de protesta por la falta de recursos oficiales (no hubo un Plan Marshall para América Latina).

¹⁵ Inicialmente, Prebisch rechazó la oferta para dirigir la nueva institución dudando que una organización internacional fuese a adoptar una perspectiva económica específicamente latinoamericana (Love, 1980). Sin embargo, su libro, *El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas*, llegó a convertirse en el manifiesto institucional de la CEPAL. Prebisch dirigió la CEPAL hasta principio de los 1960, cuando fue nombrado primer secretario general de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), una institución que él contribuyó a establecer con el propósito de crear un orden económico internacional más igualitario. Hasta su muerte, en 1986, Prebisch continuó ejerciendo gran influencia en la región. El primer Premio Iberoamericano de Economía Raúl Prebisch fue concedido en 1990 a Víctor Urquidí, un economista mexicano que había trabajado en la CEPAL bajo la dirección de Prebisch y que es considerado uno de los más distinguidos exponentes de la escuela estructuralista.

nueva "conciencia" integracionista.¹⁶ Entre las élites tecnocráticas modernizantes, los economistas profesionales ya ocupaban posiciones de vanguardia.

La consolidación de la escuela económica de la CEPAL fue apoyada por la producción y difusión de ideas económicas innovadoras, lo que desde el principio fue reconocido como una tarea institucional importante.¹⁷ Las publicaciones de la CEPAL eran ampliamente distribuidas. Se puso especial atención y muchos recursos fueron destinados a la educación de economistas latinoamericanos.¹⁸ El programa de capacitación de la CEPAL se inició en 1953, cuando no existían textos sobre desarrollo económico.¹⁹ En las dos décadas siguientes, Santiago de Chile se convirtió en un efervescente centro intelectual que atraía científicos sociales y estudiantes de toda la región (muchos de ellos exiliados).²⁰ Refiriéndose al fenómeno de la

¹⁶ A fines de los años cincuenta, la CEPAL patrocina una serie de reuniones para discutir la creación de un acuerdo de libre comercio. Se firmaron tratados de integración en América Central y en Sudamérica en 1960. Según economistas partidarios de la integración, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio serviría como un importante foro para la expresión de ideas económicas (Camp, 1977, p. 350). La creación de un cuerpo poderoso de "Latinócratas" (mayormente economistas) continuó siendo una meta importante hasta los años setenta. La fundación del SELA (Sistema Económico Latinoamericano) en Caracas fue el último intento que la región hizo para crear su "Bruselas" propia (Herrera, 1985, p. 126).

¹⁷ Cuando en 1951, Celso Furtado, uno de los primeros Cepalinos, visitó economistas académicos en Estados Unidos (Leontief, Rostow, Theodore Schultz, entre otros) quedó convencido de que "en la CEPAL habíamos avanzado en tierra ignota y ocupábamos posiciones de vanguardia" (Furtado, 1988, p. 82).

¹⁸ En los años cincuenta, con algunas variaciones según el país, el número de titulados en programas de economía era todavía muy bajo. En México, los programas de economía permanecieron asociados a la escuela de derecho hasta 1935. En 1946, había sólo 161 graduados de la Escuela Nacional de Economía (Camp, 1975). En Brasil, Haddad (1981, p. 321) indica que aunque el grado de economía había sido creado en 1931, el contenido del curriculum era muy distinto de lo que actualmente se considera apropiado. Con anterioridad a 1945 había muy pocos economistas competentes. En 1950, 163 individuos habían conseguido el título de "ingeniero comercial" en Chile, principalmente en administración de empresas (Montecinos, 1988). Currie (1965, p. 9) dice que en Colombia en 1950 "no había cursos o facultades de economía y solamente dos o tres individuos tenían títulos académicos en este campo".

¹⁹ La propuesta hecha por Prebisch para diseñar una escuela modelo para estudiar economía en la región fue discutida en una conferencia latinoamericana de escuelas de economía que tuvo lugar en Santiago en 1953. La idea no prosperó debido a rivalidades institucionales (Valdés, 1989, p. 161).

²⁰ Casi todos los cursos de CEPAL eran impartidos en Santiago, aunque también se organizaban algunas actividades docentes en otros países. Los materiales para estos cursos eran elaborados por los expertos de CEPAL y a veces publicados por SIGLO XXI en México. Osvaldo Sunkel (entrevistado en Santiago en agosto de 1994) mencionó que aunque su libro con Pedro Paz llevaba ya 24 ediciones en español, nunca había sido tra-

“alienación cultural”, Pinto y Sunkel aprobaban con entusiasmo la orientación de los cursos sobre desarrollo económico ofrecidos por CEPAL y otras instituciones regionales. A diferencia del *curriculum standard* de las escuelas de economía en universidades norteamericanas, estos programas de entrenamiento estaban orientados a las necesidades de la región y diseñados para llenar el vacío entre la universidad y la realidad: la teoría abstracta estaba adaptada a las condiciones de la región y se evitaban las “acrobacias matemáticas”. Además, el compromiso con la justicia social y la independencia económica eran parte de la formación profesional (Pinto y Sunkel, 1966, p. 79; Valdés, 1989, p. 164).

El dominio intelectual alcanzado por CEPAL alcanzó su apogeo en los años cincuenta y sesenta, cuando se alcanzó un “consenso inusual respecto al método y la estrategia de desarrollo” (Fishlow, 1988).²¹ Cientos de economistas entrenados en CEPAL ocuparon cargos en los ministerios de economía y planificación. El éxito intelectual, sin embargo, no se tradujo automáticamente en influencia política. Mientras los planes estaban siendo formalmente aprobados y se establecían oficinas de planificación, las dirigencias políticas y burocráticas resistían o ignoraban lo sustancial de muchas de las recomendaciones de CEPAL. Estas eran percibidas como una amenaza.

En los años sesenta, tanto la atención como los fondos internacionales dirigidos a América Latina aumentaron. El gobierno de Kennedy apoyó las metas desarrollistas de la Alianza para el Progreso. La teoría de la modernización ganó aceptación entre los académicos norteamericanos interesados en cuestiones de desarrollo. Con el aumento de los préstamos internacionales, las ideas de planificación y las reformas estructurales lograron más legitimidad ya que los créditos y la asistencia técnica estaban condicionadas a la disposición de los gobiernos para adoptar la planificación económica. Al menos una aceptación formal de

ducido al inglés. Tanto en la docencia como en la preparación de estudios sobre la economía de la región, los profesores de CEPAL colaboraban frecuentemente con el programa internacional de economía en la Universidad de Chile (ESCOLATINA) que había sido creado en 1954. En 1961, el programa de entrenamiento de CEPAL fue transferido al Instituto de Planificación Económica y Social (ILPES), fundado con apoyo de la Alianza para el Progreso y cuyo primer director fue Prebisch. Entre 1962 y 1992, ILPES organizó 328 cursos y seminarios con un total de 12.272 participantes (información proporcionada a la autora por el director del ILPES en 1994).

²¹ Joseph Grunwald, un profesor de economía en la Universidad de Columbia que dio clases en la Universidad de Chile en los años 1950 ha comentado que, en ese tiempo, “todas las personas inteligentes (de la profesión económica) eran estructuralistas” (Valdés 1989, p. 159).

las técnicas del manejo económico era necesaria para satisfacer las exigencias externas. Una red de instituciones de desarrollo alimentó la expansión de una nueva "expertocracia" (Wynia, 1972, p. 44).²² CEPAL ya no estaba sola apoyando el desarrollo de la profesión económica.²³

En el transcurso de los años sesenta, las críticas respecto a la estrategia de desarrollo que se había seguido desde la Gran Depresión aumentaron. CEPAL se convirtió en blanco de muchas quejas. Los críticos de la derecha se lamentaban que la industrialización basada en la sustitución de importaciones había promovido prácticas ineficientes y actitudes hostiles hacia los mercados competitivos. Los estructuralistas y marxistas planteaban que la expansión industrial no había reducido el nivel de desigualdad, pero sí había aumentado la dependencia externa (Cardoso, 1977, p. 30).²⁴

La creencia que el desarrollo capitalista en la periferia sólo intensificaba los problemas de desigualdad de ingresos y la marginalización internacional ayudó a que los modelos socialistas de desarrollo ganaran aceptación. Las luchas políticas en el hemisferio se intensificaron. En general, la investigación se hizo más politizada y la profesión

²² Algunas de estas agencias eran derivadas de CEPAL, por ejemplo SIECA (la secretaria del Mercado Común Centroamericano). Otras fueron creadas por nuevos acuerdos de cooperación hemisférica para evaluar el avance de la planificación (como CIAP, el Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso) y para canalizar asistencia financiera oficial.

²³ Luego de varios esfuerzos infructuosos, el Banco Interamericano de Desarrollo fue fundado en 1959. En 1949, el Fondo Monetario Internacional se había opuesto a la solicitud de CEPAL para crear un mecanismo financiero multilateral. Más tarde, Estados Unidos rechazó varias propuestas para crear una entidad financiera regional que pudiese fomentar la "independencia monetaria" y responder más adecuadamente a las necesidades de la región (Tancer, 1976, p. 104). El BID colaboró estrechamente con CEPAL usando recursos técnicos y financieros para impulsar la planificación y la integración regional. Según el primer presidente del BID, el banco también se convertiría una "universidad del desarrollo" (Herrera, 1985). El BID-INTAL ofrecía cursos regulares sobre integración y apoyaba programas similares en otras instituciones de la región (por ejemplo, el Instituto de Estudios Superiores de Administración en Caracas y la Escuela Latinoamericana de Administración Pública en la Fundación Getulio Vargas) (Pietschmann, 1981, p. 114).

²⁴ Los escritores dependencistas incorporaron el análisis histórico y de clases, criticando la teoría de la modernización y denunciando que la industrialización y el crecimiento habían sido "de cierto modo cooptados por un sector crecientemente dependiente y transnacionalizado" (Sunkel, 1993, p. 29). Los teóricos de la dependencia construyeron sus propias redes internacionales e incluso en Estados Unidos muchos latinoamericanistas empezaron a trabajar con conceptos elaborados en América Latina (Portes, 1988, p. 126). Según Packenham (1992), de todos los enfoques sobre el desarrollo elaborados en las últimas tres décadas, ninguno ha tenido tanta influencia como la perspectiva de la dependencia, que en algunas áreas llegó a ser la nueva ortodoxia.

económica se polarizó más. El faccionalismo en la profesión se acentuó por rivalidades tanto entre los centros académicos como entre las agencias de gobierno. Grupos de economistas conservadores y sus críticos se aislaron mutuamente, atacándose en términos abiertamente políticos como defensores de la dominación imperialista o como agitadores de la revolución.

La norteamericanización de la economía en América Latina

La campaña en contra de los “malos economistas” del Sur y del enfoque de CEPAL empezó a ser orquestada en los años cincuenta.²⁵ Un proyecto profesional basado en la teoría económica convencional se propuso destronar la perspectiva estructuralista. Muchas de las estrategias de profesionalización usadas por los estructuralistas fueron también empleadas por este grupo: la definición de su misión profesional enfocada a modernizar las prácticas e instituciones económicas, la aplicación de ideas económicas a la solución de problemas prácticos, la creación de organizaciones empleadoras de economistas y la internacionalización de la educación profesional – en este caso, su “norteamericanización”.

Este proyecto profesional recibió importante apoyo en sus esfuerzos por retornar la profesión de economía a los *standard* del “Norte”. El apoyo fue proporcionado por el gobierno de Estados Unidos, agencias internacionales, fundaciones extranjeras, además de instituciones académicas y algunos grupos en las élites locales. Esta amplia coalición se unió en contra de los exponentes de la versión latinoamericanizada de la economía. A estos últimos se les criticaba su provincianismo, sus ideas estatistas y populistas, su falta de rigor técnico, su desdén por la eficiencia y los equilibrios macroeconómicos. Muchos economistas del desarrollo fueron acusados de ni siquiera ser economistas propiamente tales. En general, la campaña anti-CEPAL acusaba a los heterodoxos economistas de izquierda por haber contribuido a agravar los problemas de la región y por haber “contaminado” a la economía (Ay, 1993, p. 693).

Los economistas convencionales dudaban que los problemas de América Latina fuesen tan únicos como para requerir un nuevo sistema de ideas. Lincoln Gordon, un profesor de Harvard, fue categórico al decir que “no debería haber una ‘economía latinoamericana’ por lo mismo

²⁵ Enfrentados al riesgo de “excomunicación académica”, los estructuralistas percibían que los economistas más prestigiosos (y arrogantes) en los países industrializados los mantenían relegados y los acusaban de supuestos errores e incluso de irresponsabilidad profesional. (Street, 1987, p. 102).

que no hay una física o unas matemáticas latinoamericanas ... no hay base alguna para un alineamiento de latinoamericanos en una escuela de pensamiento y de norteamericanos en otra" (1961, p. 68). La noción de que era apropiado que América Latina tuviese una teoría económica propia también fue criticada. El brasilero Roberto Campos, refiriéndose al debate entre monetaristas y estructuralistas, caracterizó la teoría estructuralista de CEPAL como una "originalidad innecesaria", ya que la inflación en América Latina parecía "corresponder bastante a lo que puede esperarse de acuerdo a las antiguas teorías" (1961, pp. 71-72).

La misión de la profesión económica fue redefinida para desafiar la hegemonía del pensamiento económico nacionalista y abandonar las políticas intervencionistas que habían sido inspiradas por sus rivales en la profesión. La aplicación de principios científicos serviría para legitimar la liberalización económica, promover la libre empresa y el capital extranjero, desincentivar interpretaciones según las cuales Estados Unidos era culpable de los problemas de América Latina y detener la infiltración comunista en las organizaciones estudiantiles (Valdés, 1989, p. 119).

La reforma de la educación superior fue un componente importante de las políticas modernizadoras fomentadas por los proyectos de cooperación interamericana en los años cincuenta y sesenta. En especial, se hicieron esfuerzos para que las escuelas de economía retornasen a la corriente más convencional de la profesión, ayudando así al surgimiento de una nueva élite, más competente y cosmopolita. Se estimaba que los programas de educación en economía existentes adolecían de serios defectos, por cuanto los economistas latinoamericanos tendían a adoptar perspectivas erróneas o puramente ideológicas. En lugar de teoría económica, se les estaba enseñando técnicas de planificación (Valdés, 1989, p. 207; Currie, 1965, p. 13). La reforma de las escuelas de economía debería incluir un currículo purgado de las desviaciones ideológicas de la economía izquierdista para así ofrecer a los alumnos sólo las técnicas más avanzadas de la economía moderna. Se crearon programas de economía a nivel graduado para preparar alumnos que luego serían admitidos en universidades de prestigio en Estados Unidos. Estos programas recibieron fondos de fundaciones extranjeras, quienes también financiaron cientos de becas para que alumnos latinoamericanos estudiaran en programas graduados en el extranjero. Se esperaba que los alumnos, una vez retornados a sus países, ayudarían a transformar la enseñanza de la economía, seguirían los criterios dominantes en la investigación económica y mantendrían a sus antiguos profesores como

modelos y referencias en sus carreras profesionales. La Universidad de Chicago tuvo un papel significativo en el establecimiento de programas alternativos de formación para los economistas de la región. También fue importante en el reclutamiento de estudiantes latinoamericanos que seguirían programas de post-grado en Estados Unidos.²⁶

Al cabo de apenas una década, el número de economistas y escuelas de economía se multiplicó de manera impresionante. A finales de los años sesenta, la expansión del pensamiento económico ortodoxo había transformado una vez más las características demográficas e ideológicas de la profesión. Los economistas continuaron consolidando su control sobre diversas fuentes de poder profesional (puestos en la burocracia estatal, recursos materiales, legitimación cultural, contactos internacionales). No sólo aumentó el número de economistas sino los conflictos al interior de la profesión disminuyeron a medida que la “vieja guardia” de planificadores económicos fue marginada y degradada por obsoleta e incompetente. El triunfo neoliberal no sólo convirtió a los planificadores en un grupo subordinado dentro de la profesión sino también excluyó a otros grupos de profesionales de la arena de las políticas públicas.

Aunque desde los años cincuenta numerosos programas de estabilización ortodoxos se habían implementado en América Latina (con el apoyo de misiones extranjeras privadas y del Fondo Monetario Internacional), la industrialización por sustitución de importaciones sólo se discontinuó en los años setenta. En los experimentos neoliberales más radicales (Chile, Uruguay, Argentina), los economistas llegaron a ejercer amplio control sobre las instituciones del Estado. Los economistas neoconservadores ofrecieron justificaciones técnicas para emprender la fundación de un nuevo orden social y político. Desde su perspectiva, la liberalización económica y los mercados autoregulados servirían de

²⁶ Valdés presenta una interpretación detallada del contexto y resultados del acuerdo firmado en 1955 entre la Universidad de Chicago y la Universidad Católica de Chile. Este convenio estaba orientado a formar una nueva élite de economistas en la tradición neoclásica. Según Valdés, una vez que la Escuela de Economía de la Universidad Católica se transformó en una subsidiaria de la Escuela de Chicago, sirvió a su vez como laboratorio para la creación de redes profesionales a través de las cuales se exportaba el enfoque de Chicago al resto de la región. En 1965 se creó en la Universidad Católica un programa de postgrado en economía para estudiantes latinoamericanos que competía con la ya existente ESCOLATINA. La Fundación Ford financió este proyecto, considerando que el programa de economía en la Universidad Católica era el mejor en América Latina. También a mediados de los años 1960, bajo el liderazgo del Profesor Arnold Harberger, la Universidad de Chicago estableció un centro de post-grado para el entrenamiento de economistas latinoamericanos. Un prerrequisito de este programa era la “deslatinoamericanización” de los alumnos. Ya en 1975, 26 doctorados y 24 masters habían regresado a América Latina (Valdés, 1989, pp. 278-79).

base para la libertad política, definida como la ausencia de controles por parte del gobierno. Se deslegitimó la planificación y la integración regional. Los economistas de gobierno presentaban sus programas de reformas económicas y políticas como un imperativo ético. Alegando que la racionalidad superior de la “verdadera” ciencia económica resolvería los problemas causados por medio siglo de intervencionismo estatal, politización y errores cometidos en el diseño e implementación de las políticas públicas (Vergara, 1985; Ramos, 1986). Se eliminaron las escuelas profesionales que no correspondían a los *standard* norteamericanos. En algunos casos, el Estado financió el envío de economistas a programas de estudio en el extranjero. Mientras tanto, muchos de sus colegas en la profesión económica sufrieron los efectos de la represión, fueron expulsados de la universidades o empujados al exilio, acusados de ignorancia y falta de profesionalismo.

En Chile, los logros de los “*Chicago boys*” fueron aclamados en círculos internacionales como si se tratara de un “milagro” económico. El triunfo del paradigma neoliberal fue presentado a través de los medios de comunicación como una revolución cultural que resolvería los obstáculos a la modernización económica y política. Varias generaciones de economistas jóvenes fueron enviados a estudiar en la Universidad de Chicago. A su regreso, se les empleó en instituciones estatales para implementar las reformas neoliberales no sólo en el ámbito económico sino también en la legislación laboral, la salud, la educación, los programas contra la pobreza e incluso en la reforma del gobierno local. Después de la crisis de principio de los años ochenta, el extremo dogmatismo neoliberal fue reemplazado por un enfoque más pragmático y los indicadores económicos empezaron a mejorar. Las reformas han continuado en los años noventa. Bajo condiciones democráticas, los programas de gobierno han tratado de combinar la estabilidad macroeconómica con el crecimiento y la equidad social. Un nuevo equipo, formado por economistas socialistas y demócratacristianos ha seguido muchas de las propuesta hechas en el marco del paradigma “neoestructuralista”.²⁷ Chile, que había sido la cuna del estructuralismo y la teoría de la dependencia, es ahora considerado como “el modelo” para llevar a cabo con éxito las reformas de mercado (Bosworth, Dornbusch y Labán, 1994). En efecto, Chile en los años noventa es un caso ejemplar del nuevo consenso económico.

²⁷ Sobre el enfoque neoestructuralista, ver Sunkel, 1993.

Convergencia dentro de una profesión internacionalizada

En gran medida, el actual consenso entre los economistas latinoamericanos está fundado en la ausencia de proyectos profesionales alternativos. Han habido algunas reacciones frente al paradigma neoliberal dominante, pero éstas no constituyen un desafío sustantivo en términos de la meta y sentido de la profesión, ni tampoco intentan crear jerarquías profesionales o subculturas alternativas. Las diferencias de enfoque respecto a la liberalización comercial son vistas como una cuestión de grado entre los gradualistas y los que están a favor de cambios rápidos (Meller, 1994). La búsqueda de una "síntesis" ha reemplazado el proyecto de crear una economía nueva.

Los distintos grupos de economistas heterodoxos que estuvieron excluidos de gobiernos y universidades durante el período autoritario respondieron a esta exclusión con estrategias orientadas a elevar su *status* internacional dentro de las corrientes dominantes en la profesión. Muchos de ellos fueron educados en las principales universidades de Europa y Estados Unidos. La creación de centros de estudios y el establecimiento de contactos profesionales con fundaciones e instituciones académicas extranjeras han resultado en una serie de acciones y publicaciones en común. Ellos también han sido incorporados en una comunidad profesional internacionalizada.

Los economistas disidentes desafiaron el dogmatismo con que los economistas neoliberales habían idealizado el mercado y se opusieron a las consecuencias socialmente regresivas de sus políticas. Sin embargo, ellos también realizaron un análisis crítico de los supuestos con que habían trabajado previamente. La autocrítica se concentró especialmente en la actitud ingenua en relación a la capacidad del Estado para corregir distorsiones estructurales, en la insuficiente atención a los equilibrios macroeconómicos, en el descuido de la eficiencia productiva y la necesidad de proporcionar incentivos para la formación de capital (Ramos y Sunkel, 1993, p. 7).

Actualmente, en los países de la región se prefiere contratar economistas que han estudiado en universidades extranjeras.²⁸ Un título de doctorado en una universidad extranjera se ha convertido en una fuente de prestigio dentro de la profesión y en una ruta hacia redes de contacto a

²⁸ Los cursos de CEPAL ya no pretenden reemplazar la formación profesional convencional. Estos cursos han sido rediseñados para cubrir temas específicos y su duración es generalmente de unas pocas semanas. Los alumnos ya no vienen de los ministerios de planificación, sino de los bancos centrales y de las oficinas de presupuestos (según entrevistas realizadas por la autora en agosto de 1994).

nivel internacional. "Un título de Harvard puede no ser tan importante como pertenecer a la red de contactos de Harvard" (Centeno, 1994, p. 148). En una economía globalizada, los contactos con colegas en otros países es una ventaja importante en la competencia dentro y fuera de la profesión.

El nuevo pragmatismo, unido a su carácter cosmopolita ha servido a los economistas para jugar un papel importante en las redefiniciones ideológicas de la izquierda latinoamericana. La convergencia en los paradigmas económicos ha sido producto tanto de estas experiencias como de los cambios en la economía internacional o las reformas estructurales implementadas por colegas neoliberales.

Con el retorno de la democracia en el contexto de la larga crisis económica de los años ochenta, las agencias multilaterales y los acreedores extranjeros no eran los únicos en forzar la adopción de medidas ajuste. Los economistas mismos promovieron la convergencia al acelerar contactos informales y al formalizar los canales de consulta en América Latina.²⁹ Los economistas se felicitan mutuamente por dar ideas en el diseño de programas para negociar la deuda, reducir el déficit y lograr la estabilidad monetaria.³⁰ La habilidad de los *tecnopols* para comunicarse con sus pares a través de fronteras nacionales e ideológicas les ha permitido expandir su control sobre el aparato del Estado. También han podido adquirir posiciones de poder en los partidos políticos, en los cuerpos legislativos y en la conducción de las relaciones internacionales.

Bibliografía

Abbott, A., *The System of Professions. An Essay on the Division of Expert Labor*. Chicago: University of Chicago Press, 1988.

²⁹ La primera reunión cumbre de Ministros de Hacienda se efectuó en Santiago en 1992.

³⁰ Fue durante un *cocktail* que el entonces Ministro de Hacienda Alejandro Foxley supo de la iniciación de negociaciones sobre NAFTA a través de su amigo, el Ministro mexicano Pedro Aspe. Chile lanzó en seguida una campaña para incorporarse a este acuerdo comercial (entrevista con Alejandro Foxley, agosto 1994). La estrecha colaboración entre Pedro Aspe y el Ministro de Economía argentino Domingo Cavallo fue descrita en el *Wall Street Journal* de la siguiente manera: "Dr. Cavallo salió muy enojado de la reunión con los banqueros, dejando al Dr. Aspe para que hiciera la negociación ... el Dr. Aspe se pasó la mayor parte de la noche con los banqueros dando los toques finales del acuerdo argentino, que el Dr. Cavallo posteriormente aprobó" (Moffet, 1994). Estos dos individuos se habían conocido mientras estudiaban en MIT y Harvard en los años setenta.

- , “The Order of Professionalization: An Empirical Analysis”, *Work and Occupations*, 18.4, 1991, pp. 355-84,
- Bosworth, B., R. Dornbusch y R. Labán (eds.), *The Chilean Economy: Policy Lessons and Challenges*. Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1994.
- Camp, R. A. “The National School of Economics and Public Life in Mexico”, *Latin American Research Review*, 10.3, 1975, pp. 137-51.
- . *The Role of Economists in Policy-Making: A Comparative Study of Mexico and the United States*. Tucson, Ariz.: University of Arizona Press, 1977.
- Campos, R. “Two Views on Inflation in Latin America”, en: A. O. Hirschman (ed.), *Latin American Issues: Essays and Comments*, New York: The Twentieth Century Fund, 1961, pp. 69-79.
- Cardoso, F. H. “The Originality of a Copy: CEPAL and the Idea of Development”, *CEPAL Review*, 1977, pp. 7-40.
- Centeno, M. A. “The New Leviathan: The Dynamics and Limits of Technocracy”, *Theory and Society* 22, 1993, pp. 307-35.
- . *Democracy Within Reason. Technocratic Revolution in Mexico*. University Park, Pa.: The Pennsylvania State University Press, 1994.
- and P. Silva. *The Politics of Expertise in Latin America*. London: Macmillan, 1997.
- Coats, A. W. “The Sociology of Knowledge and the History of Economics”, en: W. Samuels (ed.), *Research in the History of Economic Thought and Methodology*. Greenwich, Conn.: JAI Press, 1984, Vol. 2, pp. 211-34.
- . *The Sociology and Professionalization of Economics*. London: Routledge, 1993.
- Colander, D. “Research on the Economics Profession”, *Journal of Economic Perspectives*, 3.4, 1989, pp. 137-48.
- Colander, D. y R. Brenner (eds.), *Educating Economists*. Ann Arbor, Mich.: University of Michigan Press, 1992.
- Currie, L. *La enseñanza de la economía en Colombia*. Bogotá: Ediciones Tercer Mundo, 1965.
- Díaz-Alejandro, C. “Latin America in the 1930s”, en: R. Thorp (ed.), *Latin America in the 1930s: The Role of the Periphery in the World Crisis*. New York: St. Martin’s Press, 1984, pp. 27-49.

- Dietz, J. L. y J. H. Street (eds.), *Latin America's Economic Development: Institutional and Structuralist Perspectives*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner, 1987.
- Domínguez, J.I. (ed.), *Technopols. Freeing Politics and Markets in Latin America in the 1990s*. University Park, Pa: The Pennsylvania State University Press, 1997.
- Dornbusch, R. y S. Edwards (eds.), *Macroeconomics of Populism in Latin America*. Chicago: University of Chicago Press, 1991.
- Dosman E. y D. H. Pollock. "Raúl Prebisch, 1901-1971: La búsqueda constante", en: E. V. Iglesias, *El legado de Raúl Prebisch*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, 1993, pp. 11-44.
- Drake, P. *The Money Doctor in the Andes: The Kemmerer Missions, 1923-1933*. Durham, N.C.: Duke University Press, 1989.
- . "Introduction: The Political Economy of Foreign Advisors and Lenders in Latin America", en: P. Drake (ed.), *Money Doctors, Foreign Debts, and Economic Reforms in Latin America from the 1890s to the Present*. Wilmington, Del.: A Scholarly Resources Inc. Imprint, 1994, pp. xi-xxxiii.
- Ferrer, A. "The Early Teachings of Raúl Prebisch", *CEPAL Review*, 42, 1990, pp. 27-33.
- Fishlow, A. "The State of Latin American Economics", en: C. Mitchell (ed.), *Changing Perspectives in Latin American Studies: Insights from Six Disciplines*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1988.
- Frey, B. S. y R. Eichenberger. "American and European Economics and Economists", *Journal of Economic Perspectives*, 7.4, 1993, pp. 185-93.
- Furtado, C. *La fantasía organizada*. Buenos Aires: Eudeba, 1988.
- Geddes, B. "The Politics of Economic Liberalization", *Latin American Research Review*, 30.2, 1995, pp. 195-214.
- Gordon, L. "Abraño vs. Coexistence: Further Comments", en: A. O. Hirschman (ed.), *Latin American Issues: Essays and Comments*. New York: The Twentieth Century Fund, 1961, pp. 63-68.
- Haddad, P. R. "Brazil: Economists in a Bureaucratic-Authoritarian System", en: A. W. Coats (ed.), *Economists in Government: An International Comparative Perspective*. Durham, N.C.: Duke University Press, 1981, pp. 318-342.

- Herrera, F. *Visión de América Latina, 1974-1984*. Santiago: Pehuén Editores, 1985.
- Hirschman, A. O. "Ideologies of Economic Development in Latin America", en: A. O. Hirschman (ed.), *Latin American Issues: Essays and Comments*. New York: The Twentieth Century Fund, 1961, pp. 3-42.
- Hoffman, L. M. *The Politics of Knowledge: Activist Movements in Medicine and Planning*. Albany, N.Y.: State University of New York Press, 1989.
- Kaufman, R. y B. Stallings. "The Political Economy of Latin American Populism", en: R. Dornbusch y S. Edwards (eds.), *The Macroeconomics of Populism in Latin America*. Chicago: University of Chicago Press, 1991, pp. 15-34.
- Kay, C. "For a Renewal of Development Studies: Latin American Theories and Neoliberalism in the Era of Structural Adjustment". *Third World Quarterly*, 14.4, 1993, pp. 691-702.
- Klamer, A. "A Case of Mistaken Identities", en: A. Klamer y D. Colander (eds.), *The Making of an Economist*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1990, pp. 169-185.
- Larraín, J. *Theories of Development: Capitalism, Colonialism and Dependency*. Cambridge, England: Polity Press, 1989.
- Love, J. Raúl Prebisch and the Origins of the Doctrine of Unequal Exchange. *Latin American Research Review*, 15.3, 1980, pp. 45-72.
- Markoff, J. y V. Montecinos. "The Ubiquitous Rise of Economists". *Journal of Public Policy*, 13.1, 1993, pp. 37-68.
- Meller, P. "Latin American Adjustment and Economic Reforms: Issues and Recent Experience", en: A. Solimano, O. Sunkel y M. Blejer, (eds.), *Rebuilding Capitalism: Alternative Roads after Socialism and Dirigism*. Ann Arbor, Mich.: University of Michigan Press, 1994, pp. 241-78.
- Moffett, M. "Seeds of Reform: Key Finance Ministers in Latin America Are Old Harvard-MIT Pals", *Wall Street Journal*, August, 1, 1994.
- Montecinos, V. "Economics and Power: Chilean Economists in Government: 1958-1985". Ph.D. diss. University of Pittsburgh, 1988.
- . "Economists, Parties and the Modernization of Chilean Politics", en: K. von Mettenheim y J. Malloy (eds.), *Deepening*

- Democracy in Latin America*. Pittsburgh, Pa.: University of Pittsburgh Press, por salir.
- Montecinos, V. y J. Markoff. "Democrats and Technocrats: Professional Economists and Regime Transitions in Latin America", *Canadian Journal of Development Studies*, 14.1, 1993, pp. 7-22.
- Muñoz, O. "Toward Trade Opening: Legacies and Current Strategies", en: J. Nelson et al. (eds.), *Intricate Links: Democratization and Market Reforms in Latin American and Eastern Europe*. New Brunswick: Transaction Publishers, 1994, pp. 61-103.
- Packenhams, R. A. *The Dependency Movement: Scholarship and Politics in Development Studies*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1992.
- Pietschmann, H. "Integración y burocracia en América Latina desde el punto de vista histórico", en: M. Mols. (ed.), *Integración y cooperación en América Latina*. Mainz: Konrad Adenauer Stiftung, 1981, pp. 57-117.
- Pinto, A. y O. Sunkel. "Latin American Economists in the United States", *Economic Development and Cultural Change* 15, 1966, pp. 79-86.
- Portes, A. "Latin American Sociology in the Mid-1980s: Learning from Hard Experience", en: C. Mitchell (ed.), *Changing Perspectives in Latin American Studies: Insights from Six Disciplines*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1988.
- Prebisch, R. "El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas", *Boletín Económico de la América Latina*, 7.1, 1962.
- Ramos, J. *Neoconservative Economics in the Southern Cone of Latin America, 1973-1983*. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1986.
- Ramos, J., and O. Sunkel. "Toward a Neostructural Synthesis", en: O. Sunkel (ed.), *Development from Within: Toward a Neostructuralist Approach for Latin America*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner, 1993.
- Smelser, N. J. y R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1994.
- Street, J. H. "The Latin American Structuralists and the Institutionalists: Convergence in Development Theory", en: J. L. Dietz y J. H. Street (eds.), *Latin America's Economic Development:*

- Institutionalist and Structuralist Perspectives*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner, 1987.
- Sunkel, O. (ed.), *Development from Within: Toward a Neostructuralist Approach for Latin America*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner Publishers, 1993.
- Tancer, S. *Economic Nationalism in Latin America: The Quest for Economic Independence*. New York: Praeger Publishers, 1976.
- Trice, H. *Occupational Subcultures in the Workplace*. Ithaca, N.Y.: ILR Press, 1993.
- Valdés, J. G. *La Escuela de Chicago: Operación Chile*. Buenos Aires: Grupo Editora Zeta S.A., 1989.
- Vergara, P. *Auge y caída del neoliberalismo en Chile*, Santiago: FLACSO, 1985.
- Williamson, J. "In Search of a Manual for Technopols", en: J. Williamson (ed.), *The Political Economy of Policy Reform*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1994, pp. 11-28.
- Witz, A. *Professions and Patriarchy*. London: Routledge, 1992.
- Wynia, G. *Politics and Planners: Economic Development Policy in Central America*. Madison, Wisc.: University of Wisconsin Press, 1972.