

CAPÍTULO 5

Los Chicago Boys como sujetos extraños: la creación y la exportación de la contrarrevolución

Con el objeto de clarificar las estrategias de poder que han facilitado el éxito de la escuela económica de la Universidad de Chicago, hemos escogido sólo algunos episodios de una competencia que ha sido extensa. Este proceso de competencia permitió que un pequeño núcleo de intelectuales modestos llegaran a colocarse (junto con sus ideas) en el centro del campo del poder estatal y de la economía académica. Las variadas estrategias, que consistían en relaciones públicas con un matiz claramente ideológico pero que eran asumidas como estrictamente científicas, involucraron una serie de componentes o, más precisamente, de momentos diferentes de la misma estrategia con miras a obtener reconocimiento de diversos círculos. Por ejemplo, luego de concentrar sus esfuerzos en el terreno científico, Milton Friedman emprendió su lucha en la arena pública, creó una alianza con fuerzas conservadoras y tomó gran ventaja de la plataforma que le ofrecieron tanto la prensa financiera como las redes de televisión¹.

Las luchas sobre la economía pura se libraron en los escenarios de los medios de comunicación y del poder. Estos dos ámbitos, de hecho, se encontraban estrechamente conectados. El desplazamiento de estas confrontaciones doctrinales a los medios sólo sirvió para extender a la esfera pública las mismas confrontaciones –usualmente violentas– que se daban en los seminarios académicos. La adquisición de la teoría económica –como los estudios sobre el proceso educativo lo han mostrado– es además un aprendizaje de la competencia por la supremacía del conocimiento económico (Klamer y Colander 1990). La dedicación a la economía como tal responde de esta forma a una lógica competitiva, la cual es frecuentemente exacerbada por la posición similar en la que se encuentran sus productores.

¹ Al utilizar los medios de comunicación, Friedman estaba siguiendo y vigorizando una estrategia establecida. De hecho, estaba siguiendo el ejemplo de sus predecesores, incluyendo a Keynes y a Hayek, al igual que el de sus contrincantes, v. gr., Samuelson.

El hecho de que la Universidad de Chicago se convirtiera en el emblema de la nueva ideología del mercado está íntimamente relacionado con el proceso de una competencia feroz que se dio entre los inmigrantes y entre descendientes de inmigrantes. La confrontación violenta entre los productores de los modelos y los econométricos de la Comisión Cowles hizo de Chicago el principal campo de entrenamiento para los economistas ganadores del Premio Nobel². El impacto no sólo se limitó a la consagración de los más sobresalientes. También los ayudó a jugar un papel fundamental en la reestructuración de este campo del conocimiento relativamente nuevo, así como del campo del poder del Estado. En particular, con ello se promovió un proceso de competencia en el cual las matemáticas suministraron la medida para determinar jerarquías académicas, así como credibilidad científica. Los dos aspectos se encuentran estrictamente ligados.

La aptitud en matemáticas representó la parte esencial del capital intelectual con el que contaba un grupo de científicos inmigrantes relativamente modesto. Este grupo no podía recurrir a conexiones sociales o a recursos familiares, ya que no gozaban de ninguno de los dos. Por lo tanto pusieron a funcionar sus habilidades matemáticas en la competencia por el conocimiento. El rigor matemático de este camino hacia la consecución de innovaciones científicas ayuda a explicar el escenario en el que se consiguió el triunfo sobre los discípulos de Keynes³. La dedicación a las matemáticas es una estrategia de valorización simbólica bastante útil para afirmar la legitimidad de un nuevo campo de conocimiento (Porter 1995).

La estrategia también logró ser fructífera en el intento por descalificar la competencia retórica de los “abogados prestantes” quienes, en los Estados Unidos así como en otras partes, dominaban el campo de las técnicas y los conocimientos especializados del Estado –y por lo tanto de forma indi-

² Según uno de los testigos de esta época, las dos facciones “abiertamente cometieron abusos mutuos ... la Facultad de Economía era una zona real de guerra, con peleas intensas y sin fin”. Friedman y su colega Savage no tardaron en retar a sus contrincantes mediante ataques severos e incasantes. Ellos se dividieron los roles de ataque –uno intervenía en el terreno de la teoría económica y el otro en el campo de la estadística–. Ya que Friedman era el maestro de las justas retóricas, sus estudiantes de doctorado quedaban “aterrorizados” por sus críticas brillantes y devastadoras. De acuerdo con la misma fuente, esta fue la era del desarrollo de la llamada “la regla de Koopman”, que proscibía interrupciones al menos durante los primeros 30 minutos de una exposición. Esta regla fue un esfuerzo para traer algo del refinamiento del Este a la atmósfera de guerra de pandillas de Chicago.

³ Por ejemplo, en su análisis sobre los cambios de educación de los economistas, Barber (1997) sugiere que la creciente importancia de los econométricos jugó un papel más significativo que la pugna entre la teoría keynesiana y el monetarismo respecto a la reestructuración del campo económico. “Con el paso del tiempo, los econométricos –y la competencia para manejar diversas técnicas matemáticas sofisticadas que dicho campo requiere– empezaron a tener un papel más destacado y duradero que el alcanzado por el keynesianismo en la transformación del perfil de los economistas” (Barber 1997, 19). Samuelson (1995, 66) afirma el mismo punto: “las matemáticas irían a revolucionar la economía moderna”.

recta aquellas técnicas y conocimientos del saber económico⁴. El requisito de la matemática le permitió a la nueva generación de teóricos desacreditar a los “ensayistas” como faltos de rigor y de comprensión de un mínimo grado de sofisticación matemática⁵.

Esta estrategia política no hubiera dado resultados si el pequeño grupo de personas innovadoras no hubiera logrado ninguna ganancia en términos de su legitimidad académica, incluyendo la conquista de nuevos campos de actividad que llegarían a ser válidos para esta área del saber como un todo. De hecho, el éxito del paradigma matemático se dio en parte porque, al parecer, encajó bien con la introducción de una lógica de mercado en el modo de producción de este campo del saber. Esto facilitó la selección de nuevos gestores talentosos y motivados, y asimismo permitió que estas nuevas perspectivas hicieran imperar su propio criterio de rigor científico en la jerarquía del campo. Finalmente, el éxito de este paradigma abrió un nuevo mercado a los detentadores de estos nuevos conocimientos especializados en economía estadística. Los expertos de las universidades al igual que sus estudiantes pudieron dar uso a su conocimiento especializado, fidedigno ante la vista de terceros, para aconsejar y formar parte de agencias del Estado.

Al respecto, resulta diciente el que la década de los años 60 fuera testigo de un crecimiento tremendo en la educación de economistas y de la consagración oficial de las doctrinas keynesianas junto con el triunfo de las técnicas matemáticas, notoriamente en las instituciones élite de las universidades prestigiosas de los Estados Unidos⁶. De esta manera, por

⁴ Hubo una generación de economistas relacionados con los tópicos del desarrollo y de la Guerra Fría, y muchos de ellos eran bastante cercanos a la generación de los abogados prestantes de la posguerra –Richard Bissell (del programa de operaciones secretas de la CIA), Walt Whitman Rostow (del MIT y posteriormente en la administración Kennedy) y Max Millikan (de la CIA y luego del MIT)–. Ellos eran o bien parte o bien asociados con el establecimiento del Este Norteamericano, y por lo tanto no adelantaron sus carreras dedicándose a las matemáticas. Se mantuvieron completamente vinculados en el esfuerzo del establecimiento respecto a la Guerra Fría, como un grupo de intelectuales cosmopolitas del Estado.

⁵ Los economistas de la preguerra hablaban de “muchos” o “de pocos” o “de algunos”, y evitaban los números (Lewis 1995, 7).

⁶ El crecimiento en la educación de los economistas resulta evidente al observar el ascenso del número de personas graduadas de doctorado, el cual creció de 200 por año en los años 50 a más de 800 para finales de la década de los 60 (Barber 1997, 21). En cuanto a la consagración oficial de las doctrinas keynesianas, según Walter Heller, nombrado por Kennedy como el presidente de los asesores del Consejo Económico, “sólo con el comienzo de la Nueva Frontera y de la Gran Sociedad a comienzos de los años 60, fue cuando los economistas realmente arribaron a la escena” (Malabre 1994, 49). Las técnicas matemáticas prevalecieron en la segunda mitad de los años 60, cuando un panel de los economistas más prestigiosos, representando a todas las “facultades” de punta, llegó a un acuerdo sobre la importancia de hacer énfasis en el estudio de los métodos de investigación: “un énfasis más agudo requiere ser puesto en las herramientas – matemáticas, estadística, econometría, programación de sistemas– que se necesitan para hacer investigación”. Es más, respecto a las tesis de doctorado, “los tratados sustanciales de los viejos tiempos han sido sucedidos, en general, por ‘ensayos’ más cortos que demuestran la sofistica-

ejemplo, los principales discípulos de Keynes, incluyendo a Samuelson, Tobin y Solow, cuando fueron invitados a formar parte del círculo selecto de “los intelectuales en acción” de Kennedy y luego del Consejo de Asesores Económicos, definieron sus ambiciones científicas –y su política económica– en términos de llevar a cabo una síntesis de la revolución keynesiana con los modelos neoclásicos⁷. Esta convergencia, que le concedió primacía a los indicadores y a la construcción de modelos, correspondió justamente al tipo de conocimiento requerido por el nuevo mercado de la información y el manejo económico. Las instituciones estatales para la evaluación y la planeación económica –así como diversas organizaciones consultoras tales como Rand o Brookings, que se desarrollaron manteniendo una estricta simbiosis con estas instituciones estatales– emplearon especialistas que lograran aplicar cálculos económicos relevantes para la “afinación” de la economía y, en un grado incluso mayor, consiguieran adelantar la nueva ideología de un desempeño efectivo y racional simbolizado por McNamara y sus “chicos listos” del Departamento de Defensa⁸. La valorización de este grado de competencia cuantitativa se constituyó en parte de una estrategia meritocrática. Con ello se ofrecía una oportunidad para promover a un joven “genio de las matemáticas” que estaba mejor provisionado en aptitud académica que en su capital social⁹. El auge de esta nueva trayectoria

ción técnica del candidato” (Barber 1997, 23). En cuanto a la presencia bastante visible de las diferentes técnicas matemáticas en las universidades más prestigiosas de los Estados Unidos (*Ivy League schools*), resulta interesante anotar que Harvard por mucho tiempo había dominado el campo de la economía sin dedicarle mucho espacio en el programa a las matemáticas: “en estadística y economía, Harvard estaba desactualizada. Los profesores ... sospechaban bastante de los métodos basados en el área de la estadística matemática” (Tobin 1995, 191). Solow afirma que “en el Harvard de mi tiempo se dictaba una materia de estadística terriblemente mala” (1995, 191). Igualmente, “la llegada de Cowles fue un factor importante en el ascenso del nivel de la economía en Yale” (Tobin 1995, 126).

⁷ Según Warsh (1994b), “los hombres que realizaron una gran síntesis de los campos de la matemática, la estadística y la economía keynesiana, quienes irrumpieron en la vida pública con la idea de la Nueva Frontera de John Kennedy –Paul Samuelson, Robert Solow, Franco Modigliani, entre los más visibles de ellos–, eran de la opinión que las áreas de su ciencia requerían menos teoría de alto pedigrí y más investigaciones empíricas de medio talante”.

⁸ Cuando facilitó inicialmente mecanismos de financiación en favor de Brookings Institution, se dice que la dirigencia de la Fundación Ford estaba buscando crear “una unidad de inteligencia privada para las operaciones del Gobierno” (citado por Smith 1991, 132; ver también Silk y Silk 1980). En el tópico de un manejo efectivo y racional de las instituciones, Smith (1991, 150) señala que “en 1971 la oficina de manejo y presupuesto compiló una lista parcial de 36 agencias que estaban inmersas en el objetivo de planear y evaluar políticas públicas”. Con el objeto de ilustrar la obsesión cuantitativa de McNamara y sus chicos listos, Smith cita a uno de los especialistas de la RAND, quien critica a sus colegas por tratar “de representar al mundo a través de un solo modelo matemático ... las respuestas podrían ser descartadas si no fueran cuantificables y los problemas ignorados si no fueran mensurables” (1991, 137-138).

⁹ Aun cuando concedemos que nuestra muestra es pequeña y parcializada, sin embargo resulta instructivo comparar el bagaje social y económico de los ganadores de los premios Nobel. Allí parece existir una suerte de relación inversa entre el estatus social de la familia y la predisposición hacia las matemáticas. Así Tobin y Modigliani, quienes provenían de un contexto social relativa-

tuvo lugar al mismo tiempo que una apertura de la educación superior de élite hacia estudiantes que no pertenecían al establecimiento del Este Norteamericano.

Este incremento de oportunidades en el ámbito de la academia fue uno de los efectos secundarios de la estrategia moderadamente reformista de los notables del Consejo de Relaciones Exteriores. El poder hegemónico de la economía estadounidense había también sacado un provecho significativo de la ruptura geopolítica de la Europa Central, la cual permitió que las universidades de los Estados Unidos absorbieran la élite de la escuela de Viena¹⁰. La valorización del lenguaje matemático fue respaldado y facilitado por la integración de estos refugiados. El flujo de una inmigración instruida hacia el mundo de la economía aún continúa hoy día. Al minimizar la importancia del grado de competencia lingüística y cultural, la economía matemática representa una ruta atractiva para la integración de estudiantes internacionales en los Estados Unidos.

Por lo tanto, este proceso de asimilación ha nutrido las pretensiones universalistas de la ciencia económica Norteamericana, que ha sido divinizada aún más por cuenta del Premio Nobel. La ciencia económica es, de este modo, la ciencia estadounidense. Asimismo es el producto y artículo de vitrina del sueño americano, lo cual la convierte en un instrumento formidable para la difusión del modelo que privilegia a los mercados de competencia como una base casi exclusiva en la edificación de las diversas jerarquías y solidaridades sociales, incluyendo aquellas que toman parte en el campo de la economía sofisticada¹¹.

mente favorable, manifestaron que habían pretendido hacer estudios en derecho (y en el caso de Modigliani, efectivamente comenzó dichos estudios). Y sólo después de que entraron completamente en el campo de la economía se preocuparon por adquirir ciertas habilidades matemáticas para seguir profundizando sus carreras. Luego de que arribó a los Estados Unidos, Marschak – quien también era un refugiado– le dio un consejo a Modigliani: “él me persuadió, antes que nada, acerca de que si yo quería llegar a alguna parte como economista debía estudiar matemáticas. Yo no contaba con ninguna formación sofisticada en matemáticas y de hecho guardaba una cierta aversión por ellas (Modigliani 1995, 143; ver también Tobin 1995, 115, 121). En cambio Friedman, hijo de inmigrantes austro-húngaros, fue un estudiante becado relativamente pobre, “quien le tenía gran amor a la Geometría”. Él entró al mundo de la economía gracias a dos profesores que tuvo, tiempo después de haber decidido estudiar matemáticas (Friedman 1995, 83). De manera similar Arrow, también hijo de inmigrantes y miembro de una familia de dueños de almacenes que habían sido crudamente golpeados por la Depresión, estudió primero matemáticas aplicadas a Estadística y Probabilidad.

¹⁰ “Estados Unidos recibió prácticamente a toda la escuela austríaca de economía ... Schumpeter, Haberler, Leontief, Koopmans, Marschak, Kuznets y muchos otros” (Samuelson 1995, 61). Este proceso continuó con la generación más joven de refugiados del régimen Nazi, incluyendo a Lucas, Modigliani y Griliches. Y tres décadas más adelante llegaron varios emigrantes provenientes de gobiernos comunistas (v. gr., Andrei Schleifer).

¹¹ Chicago, por supuesto, se había mantenido al frente de esta estrategia de exportación, que se encontraba relacionada con los Chicago Boys de los años 60 en Latinoamérica. No obstante, el fenómeno ha sido más amplio. Según Barber, cerca de la mitad de los estudiantes de posgrado de economía son extranjeros (1997, 26).

De esta manera el éxito de las matemáticas resultó inseparable de la competencia exacerbada que facilitó el crecimiento de esta nueva disciplina. Las matemáticas no solo facilitaron un lenguaje común sino también armas y un espacio para la competencia¹². Mejor aún, la economía matemática y la noción de mercados de competencia también suministraron los instrumentos para medir “objetivamente” el comportamiento de cada uno de los modelos y, al mismo tiempo, para clasificar a sus productores¹³. Pocas disciplinas han cultivado de manera tan abierta y tan asidua un sistema de personajes famosos, mantenido por los medios de comunicación y por una competencia permanente que se gesta en las universidades más prestigiosas. Las universidades luchan por académicos más cotizados, ya que los resultados de tales competencias determinan el nivel de su propia categoría.

El espíritu de competencia es cultivado en los primeros años de la educación en economía (Klamer y Colander 1990). Desde el grado de doctorado (Ph.D.) hasta el Premio Nobel, pasando por la medalla John Bates Clark (para menores de 40 años) y por la inscripción en la lista de los que han sido nombrados y nominados para el Premio Nobel, la carrera profesional se encuentra signada por una serie de grandes torneos. Así, cada competidor puede mensurar de manera precisa cuál es su rango y su valor en un mercado académico que se reajusta constantemente¹⁴.

LOS MATEMÁTICOS AL SERVICIO DE LAS INSTANCIAS FINANCIERAS

La aparición y el reconocimiento de una ciencia de los mercados financieros ilustra bien cómo los esfuerzos repetidos de un pequeño número de productores relativamente marginales pueden contribuir a la redefinición de un espacio de la práctica, en un proceso caracterizado por divisiones internas y alianzas externas. La gran fortuna de estos sujetos innovadores provino del surgimiento de una oportunidad doble. La evolución de los computadores les permitió valorizar sus técnicas y conocimientos especia-

¹² Esto guarda coherencia con el adagio usualmente citado por los economistas: “se requiere un modelo para matar a otro modelo”.

¹³ Así, un economista perceptivo señaló que es posible “medir el grado de actualización de un economista según el tipo de equipaje matemático que utilice”. Las matemáticas usualmente son un escenario privilegiado en donde se gestan competencias entre las diferentes generaciones. Los economistas de experiencia admiten abiertamente que les cuesta trabajo leer los artículos de los economistas recién acuñados.

¹⁴ Así, resulta diciente que la pugna entre los principios keynesianos y aquellos de la teoría neoclásica sea descrita usualmente como una batalla entre “universidades de agua salada” y “universidades de agua dulce”. Es como si las afinidades teóricas terminaran siendo menos valoradas que las afiliaciones institucionales –las cuales, en los Estados Unidos, también representan indicadores determinantes de la estratificación social.

lizados en matemáticas, los cuales aún no habían sido profusamente difundidos. De igual forma, lograron aplicar su destreza a una materia que había sido menospreciada por los teóricos pero que era rica en factores cuantitativos: los mercados financieros.

Más aún, la crisis financiera de 1973-1974 y luego la internacionalización de los mercados financieros, así como la reestructuración de su forma de gestión bajo la influencia de inversionistas institucionales, habían conmovido el mundo de los practicantes de este ramo de manera tan significativa como para permitir el ingreso de nuevas tecnologías. Estos practicantes se mostraron espontáneamente reticentes al empleo de estas tecnologías para manejar mercados financieros, ya que pusieron en duda el modo artesanal de producción y reproducción de un saber pragmático acerca de cómo comprenderlas (ver O’Barr y Conley 1992). De acuerdo con Bernstein (1992), el historiador de esta “revolución”, el desdén por estas ideas entre los economistas de las universidades reflejaba la completa indiferencia de los practicantes. Al mismo tiempo que las nuevas ideas desafiaran diversos métodos de administración financiera y la jerarquía de los sujetos de la economía pura, el crecimiento de este nuevo ramo de econométristas produjo un acercamiento entre los dos ámbitos, lo cual a su vez fue determinante para la “financierización” de la economía característica del período de Reagan (y de los países latinoamericanos que fueron reestructurados luego de la crisis de la deuda de los 80). Mientras la generación de los discípulos de Keynes puso su conocimiento al servicio de las instituciones estatales, los nuevos economistas no dudaron en convertirse en consultores e, incluso, actores de los mercados financieros (Bernstein 1992, 199)¹⁵.

Si bien este doble éxito –académico y financiero– resulta extraordinario, es importante recordar que el período inicial fue bastante difícil. Antes de lograr reconocimiento, estos pioneros fueron considerados por mucho tiempo como “unos alucinadores”, incluso en la misma Universidad de Chicago, la cual era su sede. Los jóvenes científicos enganchados por Cowles no contaron con el perfil usual de economistas instruidos. Ellos eran matemáticos, físicos, ingenieros, incluso “fanáticos de los computadores” o, a la inversa, administradores de empresas especializados (MBA’s) que estaban interesados en el manejo financiero¹⁶. La obstinación así como el caudal

¹⁵ Este también evoca un regreso hacia los orígenes de la economía, ya que Cowles manifestó interés por las técnicas de estadística para pronósticos financieros, al mismo tiempo que le ayudaba a su padre a administrar el portafolio familiar. Inicialmente fue una especie de pasatiempo erudito para este descendiente de los fundadores del *Chicago Tribune*, quien se encontraba en Colorado cuidándose de su tuberculosis.

¹⁶ Sharpe, uno de los estudiantes de Markowitz, quien compartió con él el Premio Nobel en 1990, pasó de la física a los negocios, luego a las finanzas y posteriormente vendría a definirse como “un *nerd* de los computadores”.

social y financiero de Cowles permitieron que esta empresa obtuviera algún tipo de reconocimiento en círculos ilustrados¹⁷. La resistencia de Friedman respecto a la disertación de Markowitz es simplemente una confirmación del desprecio general que se tenía por los investigadores marginales que parecían emplear las matemáticas y los computadores en prácticas anómalas¹⁸.

Esta oleada violenta de críticas también constituyó parte de una estrategia de afirmación territorial, la cual se duplicó al convertirse en oposición política. Cuando Friedman llegó a Chicago en 1947, luego de haber sido rechazado por la Universidad de Wisconsin (Friedman y Friedman 1998, 91-104; Sobel 1980, 153), la Comisión Cowles ya llegaba siete años de tener a Chicago como su sede. El grupo de estudiantes brillantes asociados con la Comisión Cowles incluía nombres como Marschak, Koopmans, Arrow, Klein y Simon¹⁹. Por lo tanto el conflicto fue mucho más virulento, debido a la proximidad social y profesional de las trayectorias de los contrincantes. Todos ellos compitieron en el mismo terreno relativamente periférico de la economía. Los desafíos científicos, por su parte, se alimentaron de las diferencias ideológicas existentes²⁰. Este conflicto contribuyó a la creación de una suerte de caldera intelectual, que edificó la reputación de Chicago, así como la de los varios intelectuales protagonistas²¹.

¹⁷ Cowles le propuso a Irving Fisher, un viejo amigo de su padre, que ayudara a financiar una sociedad de especialistas en econometría así como la revista periódica de la misma (Bernstein 1992, 32). Asimismo, invitó a los especialistas en econometría más brillantes de Europa –v. gr., Tinbergen y Frisch– a participar en un seminario de verano que sería realizado en alguna parte de las Montañas Rocosas. Las relaciones familiares también le permitieron acceder a la Universidad de Chicago para reunir un pequeño grupo que llevó a Colorado (Warsh 1993, 66).

¹⁸ La tesis escrita por Markowitz, quien más adelante ganaría el Premio Nobel, inicialmente fue rechazada por Friedman porque dicha tesis “no era matemáticas, tampoco economía y ni siquiera administración de empresas” (Bernstein 1992, 60).

¹⁹ Todos excepto Marschak, quien murió demasiado joven, obtendrían premios Nobel tiempo más tarde.

²⁰ Los refugiados políticos o los hijos de inmigrantes relativamente pobres (como Friedman) (Sobel 1980, 148) constituían la mayoría en la Facultad de Economía, en medio de una especie de Babel lingüística y científica. Por su parte, la mayoría de los jóvenes investigadores provenían de las disciplinas de física y matemáticas, puras o aplicadas en estadísticas. Incluso Marschak venía de haber estudiado derecho. La estadística aplicada servía como una suerte de lenguaje común. Los retos científicos presentes involucraban también la Econometría, que para entonces estaba inspirada en Walras y en la economía matemática alabada por Friedman. Las diferencias ideológicas que alimentaban estos desafíos estaban manifiestas, por ejemplo, en la trayectoria de Klein, un estudiante de Samuelson, quien escribió una tesis sobre Keynes y luego se vinculó brevemente al Partido Comunista; pero los otros investigadores tenían posiciones más cercanas a la del director de la Comisión. Koopmans era un físico que se había cambiado al área de la planeación por causa de Tinbergen. Así, aun cuando existían diferencias entre los miembros del grupo Cowles, el mismo permaneció en el polo opuesto al ultraliberalismo defendido por personas como Knight, Friedman y su yerno Aarón Director, todos miembros de la sociedad Mont Pelerin, fundada por Hayek en 1976.

²¹ Justamente después de Samuelson, Friedman recibió la prestigiosa Medalla John Bates Clark en 1951. Hayek ganó el Premio Nobel en 1974 y Friedman, en 1976.

La tensión era de tal magnitud que el resquebrajamiento de la situación estaba destinado a ocurrir muy pronto. Este proceso fue también facilitado por el crecimiento de este campo, que llevó a las universidades a concentrar sus fuerzas para igualar el éxito de Cowles. La reputación en aumento de la Comisión Cowles –y las relaciones de su fundador, graduado de Yale– le permitió a él acceder a los centros de poder del Este Norteamericano. De esta manera Yale, la cual apenas si tenía cabida en el campo de la economía, recibió a la Comisión en 1953 para tratar de competir con Harvard y MIT, para entonces la institución de punta en materia económica. Y el nuevo director, James Tobin, fue el representante perfecto de la élite instruida que alcanzó su cenit en el poder con la administración de Kennedy. Él fue hijo de banqueros y parte de una familia de intelectuales progresistas que eran fuertes partidarios de la política del *New Deal*. Estudió en Harvard y se convirtió en un keynesiano precoz, luego en profesor de Yale y en ganador de la Medalla John Bates Clark antes de que fuera nombrado como uno de los miembros del Consejo de Asesores Económicos del Gobierno. En resumen, él siguió el camino real de honores culminando, por supuesto, con la obtención del Premio Nobel.

Con la facilidad de su difusión en el mundo instruido así como en el de los negocios, estas prestigiosas afiliaciones contribuyeron al crecimiento de la reputación de los trabajos académicos que se continuaron produciendo con la llegada de nuevos integrantes²². Estos jóvenes académicos tuvieron a su disposición poderosas armas académicas que lograron desplegar para llevar más lejos el proyecto que había sido iniciado por sus predecesores. La mayoría de economistas de la nueva generación poseía conocimientos matemáticos avanzados y, sobre todo, una profunda pasión por los computadores, la cual pudieron saciar con diversos aparatos y programas que llegarían a ser más avanzados. Finalmente, la audiencia potencial de esta academia progresó con el lanzamiento de revistas especializadas –principalmente *Institutional Investor* y *Financial Analysts Journal*–, dirigidas por practicantes cercanos al mundo instruido²³. Estas publicaciones por sí solas se encontraban orientadas a una pequeña franja de practicantes innovadores, quienes estaban ansiosos de ajustar su conocimiento operativo para responder a las exigencias del mercado que se estaba incrementando rápidamente a través de las actividades de los inversionistas institucionales, cuyas necesidades en términos de volumen y beneficio no podían ser satisfechas mediante las tradicionales prácticas artesanales

²² Entre ellos estaban Eugene Fama, James Lorie y Lawrence Fisher (Bernstein 1992, 126, 129).

²³ Un ejemplo al respecto lo constituye Treynor, el editor de *Financial Analyst* desde 1969 hasta 1981. Siendo estudiante de posgrado de la Facultad de Administración de Harvard y luego consultor financiero con Arthur D. Little, tomó una licencia para trabajar con Modigliani en MIT, y posteriormente con Fisher Black, otro colega de Arthur D. Little (Bernstein 1992, 184-196).

(Bernstein 1992, 243)²⁴. Estos cambios evolutivos, que eran convergentes y complementarios a la vez, hicieron propicio el surgimiento de los avances teóricos de finales de los años 60. Tanto practicantes como académicos ignorantes o displicentes con las nuevas ideas ya estarían listos para acogerlas.

Durante los 70 los practicantes facilitaron el impulso para multiplicar y acelerar los caminos entre las universidades y Wall Street. El Wells Fargo Bank emprendió una iniciativa que atrajo a un pequeño grupo de practicantes instruidos y gerentes de vanguardia, vigorizados por un presupuesto cómodo que les permitió realizar el trabajo necesario para aplicar las teorías modernas al manejo de portafolio. Al transformar teóricos en consultores o en meros divulgadores (Bernstein 1992, 238-240), ellos ayudaron a que los fondos asociados de pensiones aplicaran las nuevas tecnologías. Incluso algunos académicos eran estimulados a intercambiar su indumentaria académica por vestidos de negocios. Y mientras algunos gerentes se quejaban de que su oficina había sido “transformada en una ciencia” (Bernstein 1992, 245), la otra cara de la moneda fueron los teóricos que se convirtieron en empresarios atraídos por el espejismo de Wall Street²⁵. Los beneficios crecieron en proporción con las sumas astronómicas invertidas²⁶. Las oportunidades se multiplicaron con la apertura de la institución *Chicago*

²⁴ El porcentaje de mercado detentado por inversionistas institucionales creció del 15% en 1950 al 40% en 1980 y a más del 50% hoy día. En el mismo período, el valor del mercado creció 20 veces. Como Bernstein lo sugirió, el enorme flujo de capital estremeció los modos tradicionales con los que los profesionales manejaban las inversiones: “Los métodos seguros para manejar portafolios que me fueron enseñados por mis viejos socios en los años 50 resultaron deficientes para el manejo de las altas sumas que se acumulaban en las instituciones con el paso de los años” (Bernstein 1992, 10). Bernstein tenía conocimiento de causa sobre este fenómeno, ya que había heredado su clientela inicial y su saber práctico de su padre, antes de contribuir en esta revolución a través de la creación del *Journal of Portfolio Management* en 1974.

²⁵ Un ejemplo es Fisher Black, quien en 1984 dejó el MIT para vincularse a Goldman Sachs. Pero este proceso de simbiosis fue mucho más sorprendente en la generación posterior. Mientras los pioneros consideraban que el mercado era “una fuente enriquecida de información y de enigmas intelectuales” (Bernstein 1992, 12), la generación siguiente creía que la ciencia no sólo debía ser “interesante” sino también “útil” (Bernstein 1992, 265). Así, Robert Merton y Miron Scholes, profesores de las universidades de Harvard y Stanford respectivamente, quienes ganaron el Premio Nobel en 1997, eran al mismo tiempo fundadores y asociados de la entidad Long Capital Management, una firma que administraba fondos (y la cual tiempo después estuvo a punto de caer en bancarrota). De hecho se insistía sobre la presencia de esta dualidad. Según William Sharpe, el ganador del Nobel en 1992, “a lo largo de toda mi carrera he tratado de tener un pie en el mundo académico y otro en el mundo de los negocios” (Sharpe 1995, 224). Bernstein incluso sugirió que esta generación posterior de personas, descritas más como instauradores de innovaciones teóricas, le dieron más prioridad a sus actividades como empresarios. Rosenberg, estudiante de Debru y profesor en Berkeley, conformó una compañía para asesorar y administrar portafolios. La firma Barra fue bastante próspera en la venta de programas de manejo y administración. Otros dos colegas de Berkeley, Leland y Rosenberg, fundaron una firma llamada LOR, la cual aplicó y difundió diversas técnicas de seguros financieros que ellos habían conceptualizado con anterioridad (Bernstein 1992, 274, 282).

²⁶ Los activos del departamento de fideicomisos personales en Wells Fargo alcanzaron los 2 billones de dólares en 1970, 14 billones en 1980 y luego 80 billones en 1990 (Bernstein 1992, 223).

Board Options Exchange en 1973, y luego se expandieron aún más en las décadas de internacionalización y reestructuración de los mercados financieros globales (Moran 1991)²⁷. Estos empresarios académicos también adelantaron un proceso más general de acercamiento entre los conocimientos de economía y el mundo de los negocios, el cual había sido iniciado en los años 60 por empresarios de vanguardia (ver el caso del Citibank, que es discutido más adelante en este capítulo) y luego acelerado por los promotores de la contrarrevolución conservadora²⁸.

LAS ESTRATEGIAS DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN AL SERVICIO DE UNA CONTRARREVOLUCIÓN IDEOLÓGICA

La extraordinaria vitalidad académica de la comunidad de economistas en Chicago sufrió graves dificultades al tratar de superar la pérdida de la Comisión Cowles, que ahora se encontraba en Yale. No obstante, esta partida le dio a Friedman vía libre para reformar la Facultad de Economía y a sus estudiantes conforme a sus ideas. La exclusión de los econométricos y la falta de acceso a las oficinas federales —lo cual los hizo menos receptivos de las críticas de Friedman a la política monetaria de la Reserva Federal— se combinaron para orientar la Facultad hacia “la economía pura”. Esta posición de retirada de los centros de poder se encontraba conforme con el espíritu para entonces prevaleciente de manera general en la Universidad de Chicago. Los profesores se inclinaron a considerar a la élite gobernante de la costa Este en términos de “nosotros contra ellos”. La década de los 60 reforzó este sentimiento de exclusión, ya que el período notable de crecimiento económico se abonó como crédito de las universidades más prestigiosas de los Estados Unidos (*Ivy League universities*). Kennedy invitó a los seguidores más conocidos de Keynes —especialmente Tobin y Samuelson— para que hicieran parte de su equipo de asesores. Y ellos a su vez engancharon a sus estudiantes en Washington, donde podían ampliar su experiencia para determinar pautas de política económica.

Este resentimiento en contra del establecimiento que los había excluido, a pesar de su reconocido mérito científico, hizo de los pioneros en economía pura los aliados naturales de los promotores de la contrarrevolución conservadora que empezó a despegar en los 70 (la cual incluía muchas

²⁷ Con el advenimiento de la institución Chicago Board Options Exchange, las actividades cotidianas ascendieron de 20.000 contratos en 1974 a casi 700.000 en 1987 (Bernstein 1992, 226).

²⁸ La Asociación Nacional de Economistas de Negocios fue fundada en 1959, pero su crecimiento había sido lento: 250 miembros al inicio de la década de los 60, antes de alcanzar 1.000 miembros en 1966. En las empresas de negocios grandes era rara la presencia de economistas y ocupaban posiciones marginales. Sólo en los años 60 algunas casas de corretaje empezaron a contratar economistas, y los departamentos de economía no serían famosos sino hasta la siguiente década (Malabre 1994, 52-53).

empresas que estaban expuestas a la influencia de esos organismos del establecimiento, el *New York Times* y la Fundación Ford, por ejemplo, se habían convertido en “antiempresas” [Silk y Silk 1980]). Cada uno de estos grupos compartió una postura hostil hacia el Estado de bienestar y –quizás más importante– hacia el establecimiento del Este Norteamericano, el cual controlaba el ámbito del poder estatal, en parte a través de su concentración de esfuerzos y recursos en el campo académico²⁹. Esta estrategia de contraofensiva ilustrada –encauzada bajo la bandera de instituciones tales como el Instituto Hoover, el Instituto Cato, el Instituto Americano de Empresas o la Fundación Heritage– ofreció a estos teóricos dominados por el establecimiento la oportunidad, por bastante tiempo esperada, de ganar el reconocimiento público de sus ideas³⁰. Pero esta alianza política, que los puso en una posición donde resultaban de nuevo dominados, los forzó a comprometerse con un combate ideológico y a convertirse en meros divulgadores de sus teorías a través de los medios de comunicación.

James Buchanan, un discípulo de Chicago que recibió el Premio Nobel en 1986 por ser el “padre” de la teoría de la elección pública, describió su posición de persona extraña, hostil frente al establecimiento, como la fuente de su aplicación de la economía neoclásica al análisis de las decisiones en el campo político³¹. Su objetivo fue demostrar que los detentadores de po-

²⁹ William Buckley habló acerca de “los intelectuales plutócratas de la Nación” con “vastos recursos financieros y culturales a su disposición” (citado por Smith 1991, 170). Baroody, el promotor de la entidad American Enterprise Institute, definió su estrategia como la construcción de “un Brookings de corte conservador”, que pudiera hendirse dentro del monopolio de poder de una “industria de ideas liberales verticalmente integradas”, extendiendo su radio desde las universidades –en donde se ensamblan los materiales básicos– hasta las agencias gubernamentales y los institutos de investigación de Washington –que refinan y les sacan provecho a dichos materiales, antes de que sean vendidos a los consumidores mediante los medios de comunicación” (Smith 1991, 170).

³⁰ La lógica de la estrategia de una contraofensiva ilustrada puede ser resumida de la siguiente manera: “los conservadores, al reconocer dichas ideas como la única arma capaz de trastocar el contexto y de construir un establecimiento mediante su trabajo diligente, fundaron y vigorizaron cientos de instituciones” (Smith 1991, 178). Milton Friedman se convirtió en uno de los asesores de Barry Goldwater y luego aconsejó a Richard Nixon. Además, junto con Gottfried Haberler – otro profesor de la Universidad de Chicago– formaron parte de la junta de la entidad American Enterprise Institute (Smith 1991, 175). Friedman también estuvo entre los académicos del Instituto Hoover, esta vez en compañía de Stigler y Arrow, al cual se adhirió en 1977, y en donde el nuevo director Campbell buscaba crear “una alternativa de principio al liberalismo de universidad estúpidamente tolerante, en el que ‘cualquier cosa vale’” (1991, 196-197). Friedman empezó a formar parte de la junta de la entidad American Enterprise Institute en 1956 (Friedman y Friedman 1998, 343), y de hecho el director de la entidad, William Baroody, se lo presentó a Goldwater (1998, 368). La estrategia institucional resulta explicada también por el hecho de que los asesores del presidente Nixon se consideraban “rodeados por burócratas federales antagonistas, así como por una red de centros de investigación liberales prestigiosos”, como Brookings y Rand, cuyos conocimientos especializados se vieron forzados a emplear –ya que no había otras instituciones con una autoridad comparable–. Así, a pesar de su victoria en las urnas, los conservadores sintieron que la realidad del poder continuaba eludiéndolos. Ellos consideraron estos bastiones del establecimiento como una especie de “gobierno de ala izquierda en exilio” (Smith 1991, 196-197).

³¹ Buchanan se refiere varias veces en su autobiografía al hecho de que él era un “niño del campo” relativamente pobre que había sido rechazado por el establecimiento del Este Norteamericano

der estaban siguiendo solamente su propio interés o el de aquellos que los respaldaban. Además de extender el imperialismo de este paradigma neoclásico hacia nuevos objetivos, este enfoque sirvió, sobre todo, para justificar los postulados de los teóricos de Chicago en favor de una economía de mercado. El mercado logró ser justificado como una manera de evitar las rentas ineludibles que estaban asociadas a la intervención gubernamental. Por lo tanto, “además de proveer un arquetipo teórico, la teoría de la elección pública se convirtió en un instrumento empleado sobre todo para fomentar y reforzar los argumentos tácticos en contra de los monopolios, la intervención y la regulación estatal” (Stone 1996, 156). Los centros de investigación reconocidos que eran reaccionarios fueron los que más hicieron uso de esta teoría.

Los intereses en una “teoría pura” de esta manera coincidían perfectamente con la estrategia de la derecha populista en contra del establecimiento, y una de las razones se hallaba en el hecho de que ambas partes llegaron a ocupar posiciones similares en el campo del poder. Uno de los estudiantes de Buchanan reconoció esta conexión del siguiente modo: “Todos nosotros fuimos herejes excluidos del mundo de la academia por parte de los pensadores puros ... luego tuvimos que encontrar nuestra propia vía en los círculos políticos a cambio de ello. Por eso es que tantos de los estudiantes de Buchanan progresaron en la administración de Reagan” (Craig Roberts, citado por Warsh 1993, 96). A esto hay que añadir que grupos de investigación reconocidos en políticas públicas como la Fundación Heritage o el Instituto Cato también estaban colmados con este tipo de perfiles.

En esta contraofensiva ideológica, estas “personas provenientes de afuera del sistema” se las arreglaron hábilmente para obtener apoyo a través del mercadeo y la publicidad en los medios de comunicación. La tarea fue la elaboración de mensajes simples, que fueran fácilmente identificables y sencillos de difundir: en otras palabras, “mensajes cortos efectivos”³². De acuerdo con su director, la Fundación Heritage, creada en 1973, estaba especializada en “mercadear” y “embalar” las ideas de las universidades para el consumo masivo. Los empresarios de política conservadora de la Fundación Heritage fueron puestos a disposición de la prensa para que se organizaran debates ideológicos en los medios³³. Estos debates les permi-

(Buchanan 1995, 171-173), de un modo bastante parecido a lo que le ocurrió a su tutor, Frank Knight. Este sentimiento de ostracismo se hallaba anclado en la historia de su familia. Él fue el nieto de un gobernador populista de Tennessee elegido por denunciar a la “plutocracia de Wall Street” (Warsh 1993, 94).

³² Feulner, uno de los directores de la Fundación Heritage, “evaluaba muchos de sus productos a través de lo que él denominaba como el *test del portafolio* –los análisis y las recomendaciones deben ser lo más concisas posible, que se puedan leer y digerir en una limosina en camino hacia una reunión” (Smith 1991, 201).

³³ Así, James Tobin se refiere a la extraordinaria notoriedad del duelo público que efectuó con Mil-

tieron poner en tela de juicio la imagen de neutralidad y de objetividad académica en la que buena parte de la autoridad del establecimiento del Este Norteamericano reposaba. Además, el panorama periodístico emergente posibilitó que ellos tuvieran un lugar de igual dimensión al de sus oponentes, a pesar de las fuerzas desiguales en el terreno de la producción ilustrada de conocimientos³⁴.

Más aún, esta estrategia adelantada en los medios de algún modo salpicó el mundo académico. Ella facilitó que ciertos promotores “tomaran atajos que eludían ... ciertas rutas académicas más lentas hacia el éxito”, ya que podían surgir con base en la visibilidad de los medios de comunicación ofrecida por las redes conservadoras (las cuales a su vez contaban con bastantes recursos [Smith 1991, 206]). Esta estrategia obligó a que los competidores –y las mismas universidades– se adaptaran a este nuevo estado de cosas, bajo la amenaza de verse a sí mismos descalificados del nuevo mercado de la difusión masiva de conocimientos especializados. De esta manera la ideología de mercado impulsada por los empresarios de política conservadora vino a funcionar como una profecía autocumplida. Como es resaltado por Smith (1991, 201), al comportarse como vendedores de ideología, preocupados primordialmente por el mercadeo y el impacto en los medios, los impulsores de las teorías neoliberales contribuyeron a que la lógica de mercado penetrara en el mundo del conocimiento³⁵.

Al comienzo de 1966 Friedman publicó una columna de opinión en *Newsweek*, así como ciertos ensayos para la página editorial del *Wall Street Journal*³⁶. En la década de los 80 lanzó una serie de televisión más orienta-

ton Friedman (1995, 130).

³⁴ Tal y como uno de aquellos empresarios de políticas conservadoras lo expresó al referirse a los medios informativos “las percepciones de influencia son una influencia” (citado por Smith 1991, 202). Y, respecto a las personas en general, afirmó que no resultaba fácil determinar “si sus afirmaciones sobre conocimientos especializados encuentran su fuente más en el ámbito académico o en las destrezas que se adquieren al afrontar los medios de comunicación”. En cuanto al desequilibrio de las fuerzas académicas, aun y cuando la Universidad de Chicago logró obtener nueve de los doce premios Nobel concedidos a personas estadounidenses –de lo cual, como Friedman de hecho lo recuerda, luego se jactó dicha Universidad–, por mucho tiempo continuó siendo el primo pobre de Harvard. Como Modigliani recuerda acerca de los años 50, “en ese entonces Harvard tenía el mejor departamento en economía del país. Era Harvard y luego nada, y luego nada y nada, y luego sí venía Columbia y Chicago”. La contrapartida de esta notoriedad fue la arrogancia que llegaba incluso al racismo y a la xenofobia, lo cual ayudó a provocar que jóvenes y brillantes académicos, como Samuelson o Modigliani, hicieran sus carreras en otras partes (Modigliani 1995, 146-147).

³⁵ Antes de denunciar esta “pérdida de pureza académica”, es necesario recalcar que esta estrategia de los medios fue substituida por prácticas más institucionales que permitían que los intelectuales detentadores de lo mejor del capital social utilizaran todas las redes del establecimiento para acelerar la movilidad de sus carreras a través de un desvío efectuado en las propias instituciones estatales. Es más, al igual que lo expuesto respecto a la filantropía y a los derechos humanos, las fundaciones contribuyeron enormemente a la aparición de este mercado de técnicas y conocimientos especializados, al hacer competir a los generadores de conocimiento entre ellos mismos.

³⁶ Friedman fue columnista para el *Newsweek* con economistas de la corriente no-monetarista,

da hacia el público en general, titulada *Libre para escoger* (Malabre 1994, 69). En este mercado de mera divulgación de ideas, la política tuvo una mayor prioridad que la ciencia³⁷. El propósito era convencer, por lo cual presentaciones exageradamente simplificadas de distintas teorías monetaristas eran bastante bien recibidas. Malabre, quien participó como periodista para el *Wall Street Journal*, no dudó en calificar esta empresa como “un engaño”, y asimismo interpretó este proceso como un peldaño importante para el éxito definitivo de las políticas monetaristas³⁸. Así, fueron los “supervendedores” quienes diseminaron estas ilusiones engañosas para satisfacer sus ambiciones políticas y profesionales, vendiendo con tal fin su doctrina como el remedio milagroso para los males de la economía.

La coyuntura económica era propicia para esta contraofensiva política. El retorno de la inflación y de los déficit fiscales, exacerbados por los costos de la Guerra del Vietnam, destacaron los límites de la regulación keynesiana. La foto de Friedman en la portada del *Time Magazine* en 1969 (y en la portada del *New York Times Magazine* en 1970 [Friedman y Friedman 1998, 409]) es muestra del éxito de la estrategia de la mera divulgación, adelantada también en estricta alianza con el sector financiero, el cual jamás había aceptado la doctrina keynesiana (Helleiner 1994)³⁹.

En este dominio, al igual que en otros, el Citibank jugó un papel apreciable en promover cualquier implementación de este conocimiento. Walter

incluyendo especialmente a Paul Samuelson. Por su parte, Samuelson escribió regularmente para *Newsweek* desde 1966 a 1981, luego de haberse desempeñado como el cerebro de la administración de Kennedy. Gary Becker, otra de las estrellas de Chicago, tuvo una columna en *Business Week*. Pueden ser enunciados muchos otros ejemplos.

³⁷ “Friedman y sus discípulos estaban convencidos –como resultó ser cierto– de que una difusión más amplia de sus puntos de vista, así como un enfoque de prensa más agudo acerca del suministro de la moneda harían posicionar la doctrina monetarista en un rol más prevaleciente para conducir la economía. Si el monetarismo pudiera ser lo suficientemente simple ...con ello haría que se incrementaran las posibilidades para la adopción de sus prescripciones económicas en Washington. Para ganar este reconocimiento más amplio, frecuentemente simplificaron de modo exagerado y reduccionista sus ideas” (Malabre 1994, 142).

³⁸ Aun cuando Malabre fue un periodista fructífero del *Wall Street Journal*, uno de sus colegas, Lindsey Clarke (quien había sido estudiante de Friedman) desempeñó el papel central –según Malabre– como editor asociado (Malabre 1994, 152). Malabre respaldó su rechazo al monetarismo mediante una cita que realizó sobre un artículo publicado en 1991 por Giordano, un socio responsable de la investigación económica en Goldman Sachs: “La poderosa simplicidad del monetarismo comenzó a ganar fácil y rápidamente legiones de conversos, quienes estaban particularmente ávidos de nuevas ideas”. Después de dos décadas de políticas keynesianas “los preceptos ortodoxos keynesianos ... no lograban explicar ni tampoco curar la compleja enfermedad de la recesión ... los teóricos habían persuadido sagazmente a una generación de estudiantes, periodistas, practicantes, políticos y legisladores” del papel determinante del suministro monetario como parte de la evolución de la actividad económica. Cuando el Banco de Reserva Federal finalmente se convirtió al monetarismo bajo la dirección de Volcker, y se decidió a poner todas las teorías en la práctica, el resultado fue desastroso, ya que las predicciones de los modelos resultaron ser completamente erróneas – hasta el punto que levantaron un manto de duda sobre la validez del modelo como tal.

³⁹ Sobre todo alrededor del banco regional de St. Louis de la Reserva Federal (Malabre 1994, 158).

Wriston, el director ejecutivo de la compañía, también jugó un rol importante en el pequeño círculo de empresarios y profesores prestantes, tales como Friedman y Stigler, quienes se reunían regularmente en la sede de la Bechtel Corporation. Bechtel era liderada por George Schultz, un exprofesor de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad de Chicago antes de que fuera nombrado como secretario del Tesoro por el presidente Ford en 1974 y posteriormente como secretario de Estado por Reagan. Este grupo reducido conformó “el núcleo del consorcio de cerebros economistas que en 1981 lanzaría la Nación a la ‘economía reaganiana’” (Zweig 1995, 449; ver también Friedman y Friedman 1998, 390-395).

La prensa también estaba en el centro de esta alianza entre Chicago y el Citibank. El reporte económico realizado por el Banco movilizó considerables recursos en servicio del monetarismo, incluyendo especialmente a un grupo de aproximadamente 50 periodistas económicos que trabajaban en simbiosis con el Departamento de Estudios Económicos de Chicago. Leif Olsen, quien trabajó como jefe de asuntos económicos y como jefe de edición del Citibank, había trabajado previamente con el *Wall Street Journal*, donde fue el aprendiz de Clark (Malabre 1994, 161).

El episodio que circunda la invención y el posterior éxito en mercadeo de la curva de Laffer, representa la parodia y la apoteosis de esta estrategia de los medios. Inventada en 1974 por Arthur Laffer, un joven economista de la Universidad de Chicago, la curva de Laffer ganó popularidad en un proceso donde los recursos de los medios sirvieron para promover la credibilidad académica. Así, este proceso se convirtió en parte de las reglas del juego propias de la competencia por el conocimiento⁴⁰. Tal y como Malabre lo anotó desde su posición al interior del proceso, “sin la página editorial del *Wall Street Journal* como plataforma, es dudoso que la tesis de Laffer hubiera obtenido en algún momento ese gran apoyo de Washington o aquel de tantos líderes en negocios a lo largo de la Nación (1994, 184). Los grandes gurús del monetarismo sólo impulsaron la tesis de Laffer porque suministraba una justificación para reducir los gastos federales⁴¹. La conclusión de esta historia es irónica y diciente. Los medios de comunicación que rendían reverencia a Laffer lo elogiaron como “el alto sacerdote de la nueva religión económica basada en las virtudes de la reducción de impuestos” (Malabre 1994, 193) y asimismo lo reconocieron como el artífi-

⁴⁰ En aras de la discusión, se dice que la invención de Laffer fue llevada a cabo en 1974 “en un cocktail de un restaurante de Washington”, “como un “mecanismo maravilloso de propaganda” para persuadir a los legisladores de que redujeran las tasas de los impuestos. Se trataba de “algo que un congresista podía digerir en 30 segundos y luego hablar sobre eso durante meses” (Malabre 1994, 183).

⁴¹ Así Brunner, el economista empresarial clave de Thatcher, describió la curva de Laffer como “un concepto absolutamente sin sentido que emergió mediante una interacción entre los medios de comunicación y un pequeño grupo de promotores” (Malabre 1994, 195).

ce de un ciclo largo de expansión entre 1982 y 1990. Laffer, quien había sido casi totalmente ignorado por sus pares en economía, se convirtió en un gurú, disfrutando de sus honorarios como consultor, debido a su popularidad labrada en los medios de comunicación.

Finalmente, como fue anotado, los economistas de Chicago no desperdiciaron los beneficios potenciales que se podían derivar de las estrategias internacionales. Arnold Harberger impulsó el Proyecto Chile, con el cual se educó a decenas de economistas chilenos, contando para ello con la financiación del Gobierno norteamericano y de la Fundación Ford en las décadas de los años 50 y 60. Según Valdés (1995), la Universidad de Chicago no estaba obteniendo la cuota que deseaba de estudiantes sobresalientes en los Estados Unidos, pues éstos generalmente estaban optando por programas de Harvard o MIT. La estrategia internacional les ayudó entonces a atraer buenos estudiantes. En general, Chicago invirtió en estudiantes chilenos y en Chile. Así, la Escuela de Chicago luego se benefició al obtener una influencia considerable en el gobierno de Pinochet. Además, como fue señalado por David Warsh, el éxito perceptible de “la avasalladora transformación económica” chilena, conforme a recetas provenientes de Chicago, “sorprendió al mundo”, ayudando así a poner en movimiento cambios similares en Portugal y España, e incluso eventualmente en los Estados Unidos e Inglaterra (Warsh 1997). Como “la mismísima primera revolución del mercado de finales del siglo XX” (Warsh 1997), el caso de Chile fue tomado como ejemplo por los argumentos y las campañas publicitarias de los medios que apoyaban la nueva economía liberal (ver Friedman y Friedman 1998, 397-408).

LOS BURÓCRATAS DOMINADOS DE LA GLOBALIZACIÓN

Cincuenta años después de su creación, las instituciones de Bretton Woods han sido objeto de diverso tipo de críticas. Los expertos del FMI y del Banco Mundial parecen tener todos los atributos de una autoridad internacional, pero no obstante abrigan ciertas dudas respecto al tipo de poder con el que cuentan. Dentro del ámbito de Washington, ellos ocupan una posición paradójica. Por una parte se encuentran cerca de los lugares en donde las decisiones cruciales son tomadas, pero, por otra, dicha proximidad solo resalta su propia falta de autonomía en los juegos de poder sobre los que tienen un control precario.

Esta situación dominador-dominado no ha cambiado mucho desde la creación de estas instituciones. Aun pueden ser constatados todos los esfuerzos que han llevado a cabo para construir su propia autonomía. A pesar de su dedicación al campo del conocimiento, estos expertos permanecen en la periferia de la academia en temas de economía —la cual no le concede valor al conocimiento práctico de los expertos del FMI y del Banco Mun-

dial—. Las élites académicas de las universidades los consideran primordialmente representantes del negocio lucrativo de promoción y mercadeo del Consenso de Washington⁴². Las múltiples redes de exalumnos y colaboradores del Banco y del FMI sólo contribuyen a construir el caudal de relaciones necesario alrededor de estas burocracias internacionales⁴³. La red internacional, no obstante, sólo enfatiza la posición relativamente débil de estas dos instituciones, ya que el campo nacional de poder está estructurado en aspectos importantes por una oposición entre dos lugares, Wall Street y Washington, ninguno de los cuales se encuentra dispuesto a impulsar un proceso de autonomía de las instituciones financieras internacionales.

Incluso antes de la creación de las instituciones de Bretton Woods, diversas instancias financieras y el gobierno del *New Deal* se manifestaron contrarios a las instituciones que habían sido diseñadas para organizar el orden económico de la posguerra (Helleiner 1994; Pauly 1997). El desacuerdo reinante alrededor de estas instituciones las condenó a ocupar un lugar relativamente marginal. El Banco Mundial y el FMI compensaron esta impotencia comparativa de sus empleados ofreciéndoles sueldos altos y unas condiciones de trabajo relativamente fáciles. Únicamente con el lanzamiento de un proyecto mundial reformista adelantado por el presidente Kennedy, el Banco Mundial por sí mismo empezó a actuar conforme a sus preceptos para fomentar el desarrollo, y el posterior traslado de Robert McNamara hacia la presidencia del Banco Mundial aceleró aún más el enfoque en este ambicioso cometido para ese entonces (Kapur, Lewis y Webb 1997, 139-329). Después de un período inicial que fue casi igual de difícil, el FMI buscó renovar su posición en relación con la crisis financiera que marcó el final del orden monetario de Bretton Woods. Con la crisis de la deuda, el FMI logró mostrarse como el protector de los mercados financieros, aplicando las mismas recetas que eran clásicamente prescritas por “los doctores del dinero” (Drake 1994). El Banco Mundial entonces buscó en la década de los 80 cambiar su postura, para así convertirse en una

⁴² Por ejemplo, según Caulfield (1996, 188), el Banco Mundial se ha constituido en una verdadera “mina de oro para los negocios de consultoría”. Cada año, el Banco adelanta contratos con alrededor de 8.000 consultores, pagando alrededor de un billón de dólares. Por supuesto los buenos consultores son aquellos que pueden satisfacer las expectativas de aquel que lo contrata.

⁴³ El Instituto de Desarrollo Económico, creado en 1956 con la ayuda de las fundaciones Ford y Rockefeller, forma alrededor de 3.000 especialistas en desarrollo económico cada año (Pechman 1989, 235). El mismo creció de 14 participantes en 1956 a alrededor de 1.000 en 1980 (Kapur, Lewis y Webb 1997, 218). Esta “mafia” del Instituto de Desarrollo Económico, el cual está presente en la mayoría de lugares más importantes de poder económico en el mundo, representa una fuente clave de información e influencia. También es una fuente principal de provisión de futuros empleados para el Banco Mundial (Kapur, Lewis y Webb 1997, 218). Sería interesante hacer un censo de estas poderosas redes de exalumnos dentro de los bancos centrales y de los ministerios de hacienda en todo el mundo. Sus contactos con Washington les permiten actuar como intermediarios en importantes negociaciones financieras internacionales. El intercambio de trabajos funciona bastante bien en este espacio de práctica internacional.

institución enfocada a transformar las políticas de los gobiernos con el objeto de que las mismas se adaptaran al nuevo orden económico (Kapur, Lewis y Webb 1997, 331-378).

Las reorientaciones sucesivas de estas instituciones financieras resaltaron su relativa falta de autonomía respecto a las coyunturas políticas del ámbito nacional estadounidense. La emulación mutua, asimismo, incrementó las tensiones que ya estaban presentes en el origen de estas instituciones. Ellas habían sido creadas para asistir y promover los mercados, pero de igual modo formaban parte de la filosofía reformista del *New Deal*, lo cual sugería que ante todo debían erradicar los obstáculos que dificultaban el desarrollo. La tensión se hizo evidente cuando el compromiso por el desarrollo se hizo más fuerte, ya que el mismo podía llegar a poner a las instituciones financieras en una posición de ataque con referencia a lo que ellas mismas habían ayudado a crear. La ardua reconversión no fue suficiente para acallar a los críticos, especialmente a los de la derecha, pues los fanáticos del libre mercado dejaron de creer en la intención genuina de los burócratas del Estado de proteger los mercados, los cuales, después de todo, eran controlados por los burócratas.

Mientras más evolucionaban estas instituciones, en mayor medida se convertían en foco de críticas, que colocaban en tela de juicio incluso su propia misión. La coyuntura financiera y política tenía suficientes intereses en juego como para colocar a los expertos del Banco Mundial y del FMI en el centro de complejas batallas, pero éstas carecían del poder para ejercer algún tipo de control sobre los resultados. En consecuencia, los expertos asumieron una postura defensiva que contrastaba fuertemente con la arrogancia que les era adscrita por varias críticas difundidas en los medios. Si se les observa de cerca, estos nuevos “dueños del mundo” podrían ser mejor descritos como burócratas preocupados, sobre todo, por su estatus y por sus privilegios⁴⁴. Resulta interesante que muchos comentaristas con conocimiento desde el interior de estos procesos, enfatizaran la importancia en las carreras en el Banco Mundial de las relaciones de clientela, así como en la existencia de diversos clanes que podían aliarse u oponerse entre sí. De hecho, estos patrones de comportamiento clientelista que se dan en la vida diaria de estas organizaciones son también característicos del mercado internacional de las técnicas y los conocimientos especializados que ellos mismos respaldan. Paradójicamente, el clientelismo continúa jugando un papel crucial en el modo como se encuentra estructurada la racionalidad económica de las importaciones y las exportaciones. Los expertos de Washington pregonan en favor de una reestructuración de las burocracias del Tercer Mundo con el objeto de racionalizar las rentas eco-

⁴⁴ Caufield (1988, 188) recuerda el clamor general de que se implemente un proyecto para limitar los gastos en viajes de primera clase.

nómicas. Pero se resisten a la aplicación de estas recetas draconianas a su propia situación. Así, la reciente historia del Banco Mundial se caracteriza por una variedad de reestructuraciones profundas, sobre todo en 1987 y 1997. Pero las fuertes reacciones defensivas del Banco sólo han servido para reforzar los feudos existentes (Caufield 1996).

LOS DOMINADOS ENTRE LOS DOMINADORES

A pesar del capital en relaciones y en conocimiento que el Banco Mundial y el FMI habían amasado, ellos continuaron estando profundamente marcados por los conflictos políticos e ideológicos que caracterizaron su comienzo. Una explicación que resalte la naturaleza dominada de estas organizaciones dentro de los poderes económicos dominantes, convierte en una tarea más fácil apreciar cómo el consenso keynesiano de los años 60 se convirtió en el consenso de Washington de los años 80. En ambos casos los consensos representan una solución intermedia precaria respecto a las contiendas de poder que han involucrado –y estructurado– a estas instituciones desde su creación.

De acuerdo con Helleiner, inicialmente dos alas se opusieron de manera mutua. Una parte fue caracterizada como “la nueva alianza de los funcionarios estatales de tendencia keynesiana [ver Barber 1989; Colander y Landreth 1996; Hall 1989], los industriales y líderes sindicales, quienes habían ido reemplazando paulatinamente a los banqueros privados y centrales en posiciones de poder financiero” (1994, 4). Ellos estaban de acuerdo con los Estados intervencionistas y consideraron el control de los flujos de capital internacional como una acción indispensable para facilitarles un margen de manejo en la política interna (Helleiner 1994)⁴⁵. En la otra orilla se encontraban las instancias financieras, “que estaban preocupadas de que la posición de Nueva York como centro internacional financiero llegara a debilitarse” por diversos controles de intercambio. Según ellos, “cualquier disposición estadounidense dirigida a controlar los flujos especulativos echaría al traste lo que había sido un negocio lucrativo en la década de los 30: recibir grandes cantidades de capital europeo” (Helleiner 1994, 31, 57, 39).

Además de los intereses de las instancias financieras, la misma definición de las funciones legítimas a las que debía atender el Estado se encontraba en riesgo en esta contienda. Keynes y White quisieron preservar la discrecionalidad en la intervención estatal, la cual fue característica del Estado de bienestar. En cambio, “algunos de los banqueros también aplaudían la ocurrencia de flujos especulativos, debido a la disciplina saludable que los mismos ejercían sobre países que intentaban perseguir tal tipo de

⁴⁵ Así, Morgenthau declaró que uno de los propósitos de los acuerdos era “controlar a los prestamistas usureros del templo financiero internacional” (Helleiner 1994, 4).

políticas ‘inapropiadas’” (Helleiner 1994, 40). Junto con estas razones incrustadas en las políticas internas de los países, la comunidad financiera – fuera la europea o la estadounidense – también desconfió de las instituciones financieras internacionales. En efecto, ellas se sentían más cómodas con los canales informales de comunicación que con entidades internacionales de raigambre estatal.

El resultado de estas primeras confrontaciones fue una suerte de pacto ambiguo. Los Estados tendrían el derecho de controlar los movimientos de capital pero, a cambio, los representantes de la comunidad financiera tomarían control de las organizaciones internacionales encargadas de sintonizar a los países con el nuevo orden internacional. Esta capacidad de sintonización producto de este pacto, no obstante, fue inmediatamente puesta en peligro. Los comienzos de la Guerra Fría hicieron que el establecimiento generador de la política exterior modificara sus prioridades. La vigorización de la intervención del Estado parecía ser indispensable para afrontar la amenaza del comunismo. La reconstrucción y el desarrollo se hicieron prioritarios frente a la ortodoxia financiera. Al mismo tiempo, la aceleración de los flujos de capital provenientes de Europa convirtieron en utópico cualquier intento de liberación del intercambio de monedas. De igual forma el Plan Marshall volvió marginal el papel del FMI con respecto a la estabilización de la moneda europea.

En este contexto político, apenas si hubo lugar para que surgiera una estrategia que asegurara la autonomía. Sin embargo, los economistas de las dos organizaciones siguieron intentando este cometido al proseguir dos trayectorias diferentes.

EL EXILIO DORADO DE LAS INSTITUCIONES DE WASHINGTON

Con el objeto de erigir al FMI, Edward Bernstein, un economista del Departamento del Tesoro estadounidense cercano a White, apeló a una pequeña red de contactos profesionales que se había reunido en las negociaciones preliminares a la asamblea de Bretton Woods (Polak 1997, 215). Aun cuando guardaban familiaridad con el mundo de la política, estos economistas del Estado fueron primordialmente “animales políticos” en el sentido de Keynes o White (Polak 1997, 216). Habiéndose mantenido al margen de los debates monetarios del período de la posguerra, ellos se concentraron en la construcción del FMI, el cual controlaban mediante su competencia erudita. Un indicador de su poder en el FMI fue el hecho de que las diversas divisiones se encontraban en su totalidad dirigidas por los miembros del Departamento de Investigación. Además, ellos desempeñaban los roles cruciales y circulaban entre la junta directiva y el personal

general del FMI. Finalmente, lograron un realce mayor mediante la creación de nexos con la élite académica. De hecho, para ensanchar estos lazos con la comunidad intelectual, el FMI creó una serie interna de publicaciones (los *Staff Papers* del FMI) que estaba orientada hacia el nuevo campo de las relaciones financieras internacionales (Polak 1997).

La descripción de esta estrategia académica –quizá incluso retocada por aquellos que la implementaron– ofrece un contraste dramático con la banalidad creciente de los economistas del Banco Mundial. Éstos no podían acceder a una carrera exitosa si no actuaban conforme a las reglas definidas por las instancias financieras que controlaban al Banco. Esta posición de sometimiento es sorprendente si se tiene en cuenta que los economistas representaban casi una cuarta parte del personal del Banco. Pero la misma era evidente no sólo por la ausencia de un departamento de investigación sino, más aún, por la necesidad de que los economistas renunciaran a sus identidades. Esta ausencia de identidad profesional conmocionó al núcleo del FMI que llegó al Banco Mundial para recobrar su credibilidad científica⁴⁶.

Este contraste –que incluso se encontraba acentuado por las personas que habían pasado por el FMI, quienes se habían convertido en comentaristas e historiadores de punta de las dos instituciones– evoca una especie de Yalta con respecto a las instancias financieras y a los burócratas del *New Deal*. Con excepción de McNamara y Conable, los líderes del Banco Mundial habían formado parte de la comunidad financiera, muy cercana al establecimiento gestor de la política exterior (Kraske 1996). Su principal función era asegurar el predominio de Wall Street, que a vez procuraba no entrometerse en la estabilidad de sus fructíferos mercados. Por lo tanto, durante la primera década de funcionamiento de este Banco, el desarrollo fue un asunto de ingenieros que se hallaban bajo el control de las instancias financieras (Coats 1986; Love 1996a, 1996b; Pechman 1989).

Esta devaluación del conocimiento económico duró hasta 1960, cuando George Woods llegó a ser director del Banco (Kapur, Lewis y Webb 1997, 212-214). Este reconocimiento tardío coincidió con el triunfo de los keynesianos en el escenario nacional. Pero esta revolución por el poder respondió también a una lógica doble, tanto interna como política. Kennedy estaba lanzando su política para una década de desarrollo y Woods pretendió darle al Banco, finalmente, un lugar de primacía. Desafortunadamen-

⁴⁶ Según Irving Friedman, “me contaron que no había ningún economista en el Banco Mundial, debido a que muy pocos (de los 150 individuos con doctorado en economía, esto es, una cuarta parte del personal profesional) estaban dispuestos a que se les considerara como economistas. Ellos me dijeron que ser economista en el Banco significaba la muerte de la trayectoria propia” (Friedman, citado por Oliver 1995, 100). La necesidad de erigir la credibilidad económica del Banco en parte fue una reacción a la creciente reputación que estaban obteniendo los economistas, liderados por Raul Prebisch en las Naciones Unidas.

te, de acuerdo con el criterio financiero en ese entonces vigente, la mayoría de los países más pobres del mundo ya habían alcanzado el límite permisible para su deuda. Entonces Friedman y los economistas de la oficina de investigación del Banco Mundial tuvieron la tarea de encontrar nuevos instrumentos –“las tasas de retorno” (TR)– con las cuales se redefinirían y se ampliarían los límites permisibles de las deudas, al tener en cuenta las contribuciones al crecimiento de las economías nacionales que se esperaban de las inversiones realizadas (Caufield 1996; Oliver 1995).

DE MISIONEROS DEL DESARROLLO A MÉDICOS DEL DINERO

Con la defunción del sistema monetario de Bretton Woods a comienzos de los años 70, la distancia en la trayectoria de estas dos instituciones empezó a crecer antes de ocurrir su posterior convergencia, mediante la crisis de la deuda, hacia un enfoque “estructural” orientado a las dificultades monetarias de las economías “emergentes” (Caufield 1996; David 1985). En particular, el surgimiento de un mercado negro de eurodólares en los años 60 permitió a los bancos –liderados por Citicorp (Zweig 1995, 112, 158-159)– romper con ciertas limitaciones impuestas por el Estado (con la connivencia e incluso el respaldo de autoridades financieras estatales). Esta válvula de seguridad financiera facilitó el manejo de algunas de las contradicciones de los Estados de bienestar. El Banco de Inglaterra vislumbró la posibilidad de recuperar a Londres como el centro financiero más importante del mundo, a pesar de las trabas establecidas por los gobiernos laboristas. Asimismo, diversas empresas estadounidenses, y también las autoridades federales de los Estados Unidos, vieron a los mercados europeos como medios para manejar ciertos problemas causados por la situación de la balanza de pagos del país.

Los conflictos que no habían permitido el perfeccionamiento de los acuerdos originales de Bretton Woods también perdieron importancia. A cambio, el nuevo estado de cosas creó nuevas formas de conflicto, con el incremento de la inestabilidad monetaria y la multiplicación de crisis financieras. El FMI obtuvo provecho de esta inestabilidad, al menos hasta cierto punto. Sus canales de intervención fueron reforzados para permitirle bloquear con mayor facilidad los incrementos de movimientos especulativos de capital. Pero, al mismo tiempo, creció la competencia en el mercado de regulaciones financieras internacionales. Los dirigentes de los bancos centrales revivieron la tradición de concertar reuniones regulares en el Club de Bale (Helleiner 1994). Además reformaron el papel que jugaban ciertas regulaciones *ad hoc* – mediante el Club de París o el de Londres – para afrontar de manera discreta y pragmática las dificultades que surgían.

La afluencia de petrodólares aceleró el proceso de marginalización de las instituciones financieras de Bretton Woods. El presidente Nixon, respaldado por economistas neoliberales – incluyendo a Gottfried Haberler, George Shultz, Milton Friedman y Paul Volker – contribuyó a la eliminación de algunas de las potenciales restricciones, ya que Estados Unidos resultaba beneficiado del mercado privado dominado por estadounidenses. Un reporte del gobierno federal recalca el hecho de que “los Estados Unidos se beneficiaría si los fondos de la OPEP [Organización de Países Exportadores de Petróleo] fueran reciclados a través de los mercados privados ya que ‘el tamaño y la profundidad del mercado financiero estadounidense’ aseguraba que este país ‘recibiera la tajada más grande de la inversión árabe” (Helleiner 1994, 114). Helleiner considera esta situación como el surgimiento del poder de mercado que sería el sustituto del modelo de regulación estatal impulsado bajo el período de Bretton Woods.

Al contrario de lo previsto por predicciones terribles, el sistema internacional financiero demostró que era capaz de sobrevivir a la crisis que lo amenazaba, gracias a las regulaciones y normas internas que se crearon con cada uno de los nuevos acontecimientos. Además, nada iría a obstruir la reacción en cadena de la desregulación y el establecimiento de un mercado “global”, maniobrado discreta y pragmáticamente por la comunidad internacional de banqueros – el Club de Bale, el Club de París y el Club de Londres. Las instituciones de Bretton Woods tuvieron muy pocas opciones como para evitar unirse a este tipo de soluciones, y la rapidez de cada transformación varió dependiendo de la institución específica afectada.

Gracias a la inversión en conocimientos e investigación de los padres fundadores del FMI, esta entidad logró hacerse a la vanguardia de estas tendencias. El FMI había acumulado una información considerable con respecto a asuntos de balanzas de pago y políticas monetarias. También había cultivado una red de contactos en los bancos centrales y en los ministerios de hacienda. Finalmente, reflejando el aislamiento y el orgullo de los pioneros, los economistas del FMI ya habían multiplicado sus vínculos con la academia. La proximidad del FMI con las nuevas tendencias se acrecentó con la vinculación de nuevas personas que reemplazaron a los pioneros, quienes se retiraron o decidieron sacar dividendos de sus conocimientos especializados, como por ejemplo, Constanzo y Friedman en el Citibank. Los sucesores se encontraban dentro del imaginario del mundo académico de los Estados Unidos, de donde fueron sistemáticamente seleccionados. Su falta de capital social tenía como contrapartida una significativa competencia en matemáticas y en estadística, al igual que en su enfoque clásico sobre la economía. El impacto del cambio fue vigorosamente sentido en un renacimiento del FMI (Pauly 1997) que tuvo lugar con la crisis monetaria de los años 80. El incremento de la carga de trabajo en el FMI, combinado con el repunte de la competencia en el campo de la inves-

tigación en economía fuera de la institución (Barber 1989), condujo también a que el FMI se abriera más hacia los economistas de las universidades, invitando a que muchos de ellos pasaran períodos considerables en su sede ubicada en Washington. Los profesores de las universidades también empezaron a contribuir con la realización de alrededor de una cuarta parte de los documentos de la entidad, y de igual forma el FMI publicó alrededor de tres cuartas partes de sus documentos en revistas académicas de otros lugares. Así, el FMI perdió algo de su especificidad con respecto a los departamentos de economía de las universidades. Esta evolución, que los pioneros en economía destacan con algo de pesar (ver Polak 1994) facilitó que el FMI cambiara rápidamente para estar acorde con las políticas económicas propias del Consenso de Washington.

En cambio el Banco Mundial acentuó su especificidad a lo largo de la década de los 70. La personalidad y el capital político de McNamara le permitió continuar con la estrategia reformista de desarrollo iniciada por Kennedy, aun cuando la misma se cuestionó cada vez más en Washington y las universidades. Como lo señaló uno de los economistas vinculados en ese entonces al Banco Mundial, McNamara tenía un estilo de gestión que podía ser descrito como un manejo “de afuera hacia adentro”, recurriendo en particular a sus contactos de “las élites de la política exterior”.

La “cruzada en contra de la pobreza” de McNamara fue una actividad adelantada por “un computador IBM con piernas” (Caufield 1996), en donde coexistía una combinación de ahínco misionero y una pasión por la estadística⁴⁷. En los años 60 el Banco Mundial estuvo controlado por una serie de asesores financieros y de ingenieros que se concentraron en “el desarrollo a través de las instituciones públicas”. Ellos se dedicaron a la planeación de modelos para el desarrollo que contaban con datos específicos de entrada y salida. Bajo la dirección de McNamara, las sumas anuales de préstamos ascendieron de mil millones a docemil millones de dólares, la cifra del personal se triplicó y una forma bastante selectiva para vincular personas –los “jóvenes profesionales”– fue puesta en marcha. Este crecimiento espectacular no estuvo exento de contradicciones. Con el objeto de responder al nuevo llamado de “redistribución con crecimiento” (Chenery 1974), el Banco emprendió una agresiva campaña de préstamos, sin darle mucha atención a los costos sociales o ambientales de las actividades financiadas. Más aún, la convicción tecnócrata de que la multiplicación de inversiones por sí sola conduciría a un “despegue económico” sirvió como justificación para que siguiera avanzando el siempre creciente nivel de las deudas, que llevaba a nuevos préstamos cada vez más necesarios para pagar los ya vencidos. La racionalidad tecnócrata y el idealismo conspiraron de forma

⁴⁷ Como “un computador IBM con piernas” describió Goldwater a McNamara.

conjunta para respaldar la cómoda noción según la cual “el crecimiento se encargará de la deuda”.

Cuando los principales bancos centrales empezaron a seguir esta tendencia frenética de préstamo para así poder reciclar petrodólares, el proceso creció y se aceleró. Wall Street asumió la batuta de la religión del desarrollo, lanzada por Kennedy y racionalizada por McNamara. Así, impuso su propia lógica mientras hacía del asunto una cuestión de mercado, tanto en términos profesionales como financieros. Friedman, un veterano del FMI e inventor de la técnica del “análisis de riesgo en cada país” fue empleado por el Citibank para la creación de este nuevo mercado. Por su parte los economistas del Banco Mundial acumularon diversas estadísticas para producir el análisis. Con esta suerte de enamoramiento de la comunidad financiera con el nuevo mercado del desarrollo, todos los ingredientes estaban listos para que se diera el clásico movimiento pendular de la expansión y la depresión. La despertada estaba destinada a ser aún más brutal en tanto la euforia prolongó la tendencia frenética de hacer préstamos. Después de una década de “milagros económicos”, Latinoamérica entró en un período de dramáticas repercusiones económicas y sociales.

Las pérdidas para los bancos, así fueran únicamente simbólicas, eran bastante importantes. Estas pérdidas pueden explicar la conversión rápida de una ideología del desarrollo hacia otra de ajustes estructurales. Los críticos del Banco vieron en la situación de bancarrota casi total de Latinoamérica una prueba tangible del fracaso de las políticas de desarrollo. El papel del Banco fue puesto cada vez más en tela de juicio. El Banco había seguido su política de promover el desarrollo a lo largo de todo el término de McNamara en los años 70. No obstante, de manera creciente el mundo académico empezó a ponerse en pie de ataque, dividido entre aquellos que desafiaban el papel del Banco de acuerdo con los principios de la contrarrevolución conservadora (Toye 1987), aquellos que criticaban la asistencia al desarrollo como una táctica hegemónica (Gardner 1980) y aquellos que reprobaban al Banco por su negligencia en asuntos ambientales (Rich 1994). La nominación por parte de Reagan de A.W. Clausen, presidente del Banco de América, así como su escogencia de Anne Krueger, una académica seguidora de la teoría de la elección pública, como economista principal en reemplazo de Chenery, hizo oficial la reconversión del Banco Mundial en el tema económico, ahora orientado hacia el arquetipo matemático y la ortodoxia neoliberal (Caufield 1996)⁴⁸.

⁴⁸ Hollis Chenery, quien se convirtió en el economista principal del Banco en 1970, era considerado como un desarrollista particularmente preocupado por la pobreza. Luego de haberse formado como ingeniero y de haber realizado un doctorado en Harvard en 1950, inició su carrera con Usaid antes de vincularse al Banco Mundial. En el Banco, transformó “un pequeño grupo de economistas en el centro de desarrollo económico más importante del mundo” (Bruno 1995). En cambio Anne Krueger, una economista de la Universidad de Minnesota, era una entusiasta del

El manejo de la crisis de la deuda aceleró este proceso de conversión. Siguiendo la reestructuración del Banco en 1987, una nueva generación de macroeconomistas bastante ortodoxos se vinculó al Banco –un total de 800, de acuerdo con George y Sabelli (1994)–. Esta reorganización consolidó un cambio de prioridades⁴⁹. La política de financiar grandes proyectos ahora contaba con un obstáculo, resultado no sólo del problema de la excesiva deuda sino también de las críticas vociferantes de las ONG respecto a los costos sociales y ambientales de los proyectos. No obstante, el Banco no pudo interrumpir los préstamos que eran necesarios para que los países altamente endeudados convirtieran algo de su deuda privada en préstamos de largo plazo del Banco Mundial. El crecimiento vertiginoso de los préstamos para ajustes estructurales permitió al Banco evadir esta contradicción, y al mismo tiempo lo convirtió en una entidad indispensable para Wall Street (Caufield 1996). Estos préstamos, que gozaban de la doble ventaja de ser grandes sumas de dinero así como disponibles de forma rápida, reemplazaron las intervenciones del FMI. Respecto a la políticas análogas del FMI, la contrapartida de estos préstamos fue el compromiso de emprender reformas estructurales –precisamente aquellas que Williamson caracterizó como el Consenso de Washington–. Este consenso fue relativamente fácil de exportar, ya que en general los interlocutores locales habían formado parte de la red de personas que trabajaron en estas organizaciones. Ellos jugaron el papel de informantes y asesores. Asimismo, hicieron del FMI el autor de estrategias impopulares que también fueron empleadas en sus propias luchas por el poder en los escenarios políticos nacionales (Centeno 1994; Conaghan y Malloy 1994; Loreiro 1997; Montecinos 1997; Valdés 1995).

Los expertos de Washington también tuvieron en cuenta que esta nueva división de competencias internacionales terminaba por valorizar a aquellos que hasta entonces habían permanecido al margen del poder. Las nuevas políticas promovidas se ajustaron a las teorías dominantes del campo del saber. El predominio de la economía matemática se hizo evidente en las nuevas teorías del desarrollo, ahora reducidas al terreno de la aplica-

libre mercado, y se hizo famosa por enfatizar que el problema del tráfico de influencias hacía que la política de asistencia internacional resultara poco exitosa. Así, su propuesta de solución fue la privatización de las empresas públicas, así como una profunda reestructuración del marco regulatorio gubernamental (Krueger *et al.* 1989, 26-27).

⁴⁹ De acuerdo con uno de “los sobrevivientes del holocausto” que tuvo lugar como parte de la reestructuración, el Banco simplemente “eliminó un escalafón” como parte “de un genocidio económico centrado”. Más específicamente, los blancos fueron los analistas financieros, los macroeconomistas y los ingenieros, una vez que Ernest Stern, el vicepresidente de operaciones, decidió enfocarse en “un plano más alto” de las políticas nacionales. El cambio se daría desde los proyectos hasta los países, enfatizando en ajustes estructurales bajo la guía de “la gente de los países, que tendían a ser macroeconomistas”. Así, Stern “eliminó brutalmente la competencia” en el Banco.

ción de teorías sobre crecimiento, esto es, a áreas que estaban encuadradas dentro de la teoría neoclásica. De esta manera, los presupuestos para investigación de las organizaciones de Washington participaron en la producción de un consenso en el terreno del saber, así como en la financiación de un mercado internacional de conocimientos especializados que reflejaba las prioridades de la academia estadounidense (Warsh 1993).

La conversión hacia el consenso de Washington ayudó a que el FMI y el Banco Mundial asumieran una nueva posición en relación con Wall Street. Al colaborar en el manejo de la crisis de la deuda defendiendo los intereses de Wall Street, el FMI y el Banco Mundial lograron superar algo de la hostilidad que había sido uno de sus mayores obstáculos desde los tiempos del pacto de Bretton Woods. En efecto, estas instituciones habían devenido de modo creciente en organizaciones marginales y, realmente, luego de la afluencia de petrodólares, su misión se mostró como una empresa efectivamente superflua. Los préstamos al Tercer Mundo, que se encontraban disponibles en abundancia por parte de bancos privados, reducían cualquier necesidad de dineros públicos. Además, el éxito ascendente de la ideología neoliberal había reforzado la hostilidad que se tenía hacia estas instituciones, las cuales eran identificadas con el intervencionismo del Estado.

Aun así, mediante una especie de paradoja, los políticos y las instancias financieras estadounidenses sacaron provecho del capital de raigambre estatal con el que contaban estas instituciones en apuros, para imponer —especialmente con respecto a sus aliados europeos que tenían diferentes puntos de vista— una estrategia para resolver la crisis de la deuda, que consistía básicamente en agravar los costos de los deudores. Para los bancos estadounidenses más importantes, incluyendo el Citibank, resultó esencial ganar tiempo. Ellos no podían borrar los préstamos de sus libros sin que su solvencia se viera amenazada. Entonces tuvieron que aparentar a cualquier precio que esta crisis era únicamente un incidente virtualmente insignificante, que había surgido de un problema temporal de iliquidez. El escenario legal requería que todos los miembros del gremio de acreedores llegaran a un acuerdo colectivo respecto a nuevos préstamos, para reembolsar con ellos, ficticiamente, las sumas debidas y crear así un nuevo cronograma de pago. Había una reticencia considerable sobre esta estrategia, la cual era riesgosa y costosa, y cuyos únicos beneficiarios obvios eran los bancos, especialmente el Citibank, para el que estaba en juego su misma supervivencia. Wriston, con el respaldo de Volker, movilizó la autoridad simbólica de las organizaciones de Washington —y, sobre todo, a su red de influencia que incluía ministros de hacienda y dirigentes de los bancos centrales— para imponer esta disciplina en centenares de bancos asiáticos y europeos que también habían participado en la operación. Así, los actores de Wall Street también lograron evitar el tener que intervenir oficial-

mente a través del Departamento de Estado o del Banco Central (Solomon 1995; Zweig 1995).

Como en otras partes, esta operación orientada a salvar el sector financiero dio al FMI y al Banco Mundial fuertes argumentos en apoyo de la adopción de reformas estructurales –liberación del mercado financiero, privatizaciones y la reforma del Estado– que se ajustaban punto por punto a la ideología neoliberal. La imagen del FMI y del Banco Mundial mejoró sustancialmente en Washington y en Wall Street, que estaban ansiosos por abrirse hacia los mercados emergentes. Así, el manejo de la crisis de la deuda en Latinoamérica confirmó la recomposición de los medios de regulación de las finanzas internacionales, que ahora consistían en mecanismos informales y *ad hoc* que combinaban la flexibilidad de las negociaciones privadas, la intervención discreta de instituciones estatales y el papel mediador asignado al FMI, que de tiempo atrás había codiciado este rol. Pero estepreciado papel no estaba exento de peligros, particularmente cuando los recursos financieros y políticos sólo permitían que el mediador se convirtiera en un portavoz, e incluso en una suerte de mayordomo, en lugar de ser un poderoso director de orquesta. Incluso en casos de crisis profundas, la visibilidad producto de su rol podía convertirlos en perfectos chivos expiatorios.

LOS JÓVENES APRENDICES DE LA GLOBALIZACIÓN FINANCIERA

Nuestro análisis sobre el desarrollo del Consenso de Washington puede ser enlazado con la historia paralela de la internacionalización del Citibank, el cual ayudó a gestar la crisis de la deuda que concluyó en la creación de la potente arma novedosa del “ajuste estructural”. La expansión internacional del Citibank tuvo lugar a través de una agresiva gestión empresarial, un gusto por las innovaciones tecnológicas y la incorporación de una generación joven que se destacaba más por su competencia académica que por sus buenos modales. Estas alternativas constituyeron una ruptura drástica con la tradición hasta entonces mantenida por el sector bancario. Para ese entonces, los bancos eran considerados como bastiones de la élite tradicional de raigambre protestante radicada en el Este, para quien las recomendaciones familiares y un buen desempeño en los juegos de golf valían más que los diplomas obtenidos o la capacidad para trabajar duro (Zweig 1995). El desprendimiento del Citibank de esta tradición, como claramente lo afirma Zweig, se debió a la posición de “primo pobre” que ostentaba dentro de la familia Rockefeller. Así, el Citibank tenía sus ambiciones y perspectivas concentradas en el Banco Chase Manhattan, el cual era controlado por el ala dominante de la familia Rockefeller. La estrategia de una selección de personal más meritocrática, al igual que de una expan-

sión hacia el exterior, había empezado a gestarse desde principios del siglo XX. Frank Vanderlip, un periodista y financista cercano a Theodore Roosevelt, emprendió las iniciativas iniciales en Latinoamérica y con ello empezó a romper con la tradición de la élite de linaje protestante del Este Norteamericano (Zweig 1995, 33). Este intento audaz fue bastante exitoso en términos financieros. En gran parte gracias a su red de cerca de 100 oficinas ubicadas en el exterior, que producían más del 40% de los ingresos, el Citibank fue capaz de mantener sus dividendos a lo largo de toda la crisis de los años 30. No obstante, fue bajo la dirección de Walter Wriston cuando este banco realmente se convirtió en la primera institución financiera global. Luego de haber explorado el mercado para obtener eurodólares, el Citibank se convirtió en la instancia principal que efectuaba el reciclaje de petrodólares provenientes del Tercer Mundo en los años 70, lo cual lo condujo a mantener el liderazgo en el manejo de la crisis de la deuda de la década de los 80.

Al igual que su predecesor y mentor, George Moore, Wriston provenía de una familia más rica en capital académico que en el social⁵⁰. De manera consistente con su abolengo relativamente modesto, Wriston dio primacía al culto por el coeficiente intelectual y a la idea de “capitalizar cerebros” (Zweig 1995, 218, 410). Esta tendencia era incluso mucho más evidente en la oficina de asuntos para el exterior, en donde él escogió hacer su carrera. Apostándole al crecimiento del mercado internacional, tuvo éxito en hacer de esta oficina —que no era considerada central para el funcionamiento de la institución— el terreno abonado para acometer la expansión del Banco. El incremento de los créditos del exterior hizo que la entidad desplegara una especie de segundo Plan Marshall, a escala global.

También esta política de acelerada expansión internacional se constituyó en un medio particular para evadir las regulaciones bancarias que habían sido dictadas luego de la crisis financiera de los años 30. Ya que las disposiciones nacionales prohibían cualquier tipo de expansión real con el objeto de prevenir la concentración de recursos en la industria financiera, las operaciones en el exterior se convirtieron en la instancia empleada por los financistas del Citibank para inventar maneras de hacer realidad la ambición de este Banco de convertirse en “la compañía de servicios financieros basada en parámetros tecnológicos y globales” (Zweig 1995, 197). El método de selección de personal y la implementación de un nuevo estilo de manejo empresarial conformaron las técnicas de esta estrategia global. La jerarquía de funciones fue reemplazada por una descentralización de responsabilidades. La movilidad y la competencia entre gerentes intercam-

⁵⁰ El padre de Wriston era hijo de un pastor y luego se convirtió en el presidente de la Escuela Metodista. También fue presidente del Consejo de Relaciones Exteriores y, en este rol, fue encargado de reorganizar el Departamento de Estado del gobierno Eisenhower.

biabiles substituyeron la tradicional confianza cultural del Banco en las conexiones personales estrechas entre los clientes y el personal a cargo de los préstamos, quienes pertenecían al mismo mundo⁵¹. La juventud, la innovación, la diversificación y la agresividad comercial fueron sistemáticamente fomentadas y premiadas. El Citibank terminó por convertirse en una especie de centro de investigación prestante, pero orientado hacia las innovaciones financieras y tecnológicas (Zweig 1995, 355). Inventos tales como los *swaps* líquidos, creados por Peter Eccles, un brillante joven norteamericano de raza negra, abogado de Harvard (Zweig 1995, 662), permitió a Wriston y al Citibank competir mediante la explotación de diversas instancias de escape a las regulaciones nacionales, las cuales se cruzaban en el camino de las ambiciones de Wriston.

Con el objeto de adelantar sus planes, Wriston enganchó a los jóvenes aprendices más ambiciosos y talentosos de las organizaciones internacionales que se habían creado luego de la Segunda Guerra, mostrándoles que podían emprender una carrera mucho más próspera con el Citibank. Seleccionó como la cabeza de la oficina para asuntos del exterior a un joven doctor en economía, Gesualdo Constanzo, hijo de un minero de Alabama, quien había logrado experiencia internacional durante la guerra. Constanzo había trabajado primero en el Plan Marshall y luego como la persona del FMI responsable de Latinoamérica. Él traía consigo todo el caudal de relaciones personales y de conocimientos que había adquirido en estas instituciones. “Wriston fue el primer banquero comercial de la historia en darse cuenta que el préstamo de dólares requería un análisis sofisticado de balanzas de pago, del tipo de los que el FMI había venido realizando por varios años. Actuando conforme a ese hallazgo, Wriston empezó a contratar perfiles como el de Constanzo” (Zweig 1995, 165). Irving Friedman, quien había trabajado en el Banco Mundial y en el FMI, donde fue reconocido como el creador de la noción de “condicionalidad”, también fue vinculado al Citibank para implementar los elementos necesarios para efectuar el análisis de riesgos de cada país, que también era un conocimiento especializado importado del seno del FMI (Zweig 1995, 411).

El Citibank es entonces un ejemplo cardinal de una empresa multinacional cuya expansión fue respaldada sobre la base de diversas técnicas y conocimientos especializados internacionales, y un sistema de selección de personal meritocrático, el cual llevaba a que diferentes sujetos dispuestos a asumir riesgos, los interpretaran como la única forma de edificar sus carreras. El éxito fue notorio. A finales de los años 70, el Citibank derivaba el 80% de sus ganancias de las operaciones internacionales. Su colapso

⁵¹ Esto sucedía también en países de regiones como Latinoamérica, en donde ellos buscaron racionalizar diferentes prácticas bancarias en escenarios en los que las relaciones de familia y las botellas de vino jugaban un papel central (Zweig 1995, 423, 435).

también fue espectacular. Su bancarrota apenas si pudo ser evitada en la crisis de la deuda generada con posterioridad (Barnet y Cavanagh 1994). No obstante, como hemos visto, la crisis de la deuda desembocó en una serie de eventos que vigorizaron enormemente la posición de los acreedores al igual que sus intereses.