

SEGUNDA PARTE

LA HEGEMONÍA DESAFIADA: LA CREACIÓN DE ALIANZAS COMO ESTRATEGIA REFORMISTA BASADA EN LA GUERRA FRÍA

CAPÍTULO 4

La arqueología de los nuevos universales: la construcción de los derechos humanos en la Guerra Fría y sus posteriores avatares

El giro de los abogados prestantes en el Estado a la generación de los políticos tecnócratas que promueven los nuevos universales de la democracia liberal, tuvo lugar de manera simultánea en el Norte y en el Sur. Como hemos visto, la resultante dolarización de los conocimientos especializados ha variado sustancialmente, dependiendo del país y del conocimiento especializado de la profesión que se esté considerando. Los capítulos de esta parte estudian en mayor detalle la exportación de guerras por el poder del Norte hacia el Sur. Para ello analizamos la evolución del movimiento internacional de los derechos humanos, así como la economía neoliberal –las dos vertientes que se unieron para perfeccionar el Consenso de Washington y la “democracia liberal”–. Mirando hacia atrás, hacia la producción de este consenso impuesto alrededor de universales de línea estadounidense, en este capítulo rastreamos la genealogía del movimiento de los derechos humanos. Empezamos por hacer evidente la conexión de la estrategia de los derechos humanos con la Guerra Fría y con el establecimiento creador de la política exterior que dominó a los Estados Unidos en los años 50. En el capítulo siguiente pasamos al estudio de los desafíos impuestos a ese establecimiento por parte de la nueva generación de economistas. La reflexión sobre estos dos grupos rivales saca a la luz el grado de complejidad de lo que frecuentemente ha sido caracterizado como procesos imperiales monolíticos. Qué ha sido exportado –lo cual es discutido en los dos últimos capítulos de esta parte y en los subsiguientes del libro– es una cuestión que únicamente puede ser comprendida en relación con las batallas y los conflictos que tuvieron lugar en el campo de poder de los Estados Unidos.

Los padres fundadores de los grupos de derechos humanos al igual que los líderes de la filantropía de la posguerra pertenecieron a una pequeña élite cosmopolita de abogados de negocios –la versión estadounidense de los abogados prestantes–, quienes conformaron el núcleo del establecimiento

generador de la política exterior al cierre de la Segunda Guerra Mundial. Esta proximidad social de los proponentes iniciales en favor de los derechos humanos y el grupo encargado de determinar la política exterior estadounidense no fue accidental. La relación cercana entre un gran número de instituciones paralelas provino del hecho de que todas ellas se encontraban orientadas hacia un mismo objetivo: una política exterior activa para defender el interés nacional entendido como la lucha en contra del comunismo. La lucha contra el comunismo justificó el liderazgo de esta particular élite cosmopolita en el período de la posguerra¹. Su estrategia elitista fue completamente consistente con el segmento social que ellos pusieron en movimiento –justificándolo de esa manera– en la guerra en contra del comunismo. Además, el enfoque ideológico y la red de personas que ellos representaban sirvieron de base para la conformación de un grupo de notables aunados en nombre de la lucha en contra del comunismo. Ellos pudieron contar con sus homólogos –esto es, abogados prestantes– de otras latitudes para trabajar con su ayuda y a su vez apoyar su estrategia elitista. El primer movimiento de los derechos humanos proviene justamente de esta alianza.

UNA CONTRAOFENSIVA EN EL TERRENO DE LOS PRINCIPIOS JURÍDICOS FUNDAMENTALES

Cualquier versión del movimiento internacional de los derechos humanos le concedería un lugar importante a la Comisión Internacional de Juristas, radicada en Ginebra y fundada al inicio de los años 50 (Korey 1998; Tolley 1994)². Esta entidad fue creada al inicio de la Guerra Fría por varios

¹ La Guerra Fría permitió al establecimiento generador de la política exterior superar la hostilidad entre “el primer tipo de nativismo estadounidense y el globalismo en pro de la interdependencia” (Silk y Silk 1980, 200). Como los Silk lo señalaron, “sobre todo, lo que existía era la amenaza comunista. La resistencia para con formas de ayuda más humanitarias tuvo lugar antes del argumento sagaz que fue diseñado para alejar a los rusos. Incluso, en varios escenarios ese fue el único argumento que funcionó” (200).

² Otro grupo destacado fue la Liga Internacional para los Derechos del Hombre (que vendría a ser la Liga Internacional para los Derechos Humanos en 1976), la cual fue conformada por Roger Baldwin, el primer presidente de la American Civil Liberties Union (Asociación Estadounidense para las Libertades Civiles, que comenzó en 1919). Baldwin tomó como modelo la entidad francesa Ligue Française pour le Defense de Droits de l’Homme et du Citoyen, constituida en respuesta al caso Dreyfus en 1902. La Liga Internacional se sirvió de líderes de la organización francesa que habían emigrado a los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. Eleanor Roosevelt hacía parte del proyecto junto con otros miembros notables. La membresía fue selecta y los miembros de la institución eran escogidos con base en una “red de viejos conocidos”. La Liga con base en Nueva York se convirtió en una instancia activa de los Estados Unidos y desde bien temprano se involucró en la causa de combatir el *apartheid* en Sudáfrica (Korey 1998, 99-104). Bajo la dirección de Jerome Shestak, la Liga, a lo largo de los años 70, creó vínculos cercanos con Andrei Sakharov, el líder de los soviéticos disidentes y ganador del Premio Nobel de la Paz en 1975. Parece que los soviéticos percibieron la Liga como una organización propia de la Guerra

abogados estadounidenses de élite identificados con el Consejo de Relaciones Exteriores. La causa que los impulsó fue el deseo de erigir un contraataque a su organización rival, la Asociación Internacional de Juristas Democráticos (AIJD), que fue lanzada en 1946 por abogados franceses de izquierda que tenían nexos con la Resistencia. En el nombre de los principios jurídicos, la AIJD atacó abiertamente al macartismo y apoyó la defensa de los Rosenbergs.

Reconociendo la vulnerabilidad de los Estados Unidos, un pequeño grupo de abogados políticos—incluyendo a Allen Dulles, presidente del Consejo de Relaciones Exteriores y director delegado de la CIA, y a John J. McCloy, para entonces el alto comisionado para Alemania y tiempo después designado el “presidente del establecimiento” (Bird 1992)—decidió emprender la batalla en el terreno del derecho. De acuerdo con la explicación detallada de Tolley acerca del objeto de la Comisión Internacional de Juristas (CIJ), a este grupo lo asaltaba la preocupación de que las organizaciones prosoviéticas tales como la AIJD se habían “robado las grandes palabras—Paz, Libertad y Justicia—” (Tolley 1994, 29). El objetivo del contraataque estadounidense fue la creación de diversas organizaciones internacionales, financiadas mediante los fondos secretos de la CIA, las cuales, en palabras de Tolley, “llegarían a movilizar las fuerzas, en particular las jurídicas, del mundo libre para la defensa de nuestros principios jurídicos fundamentales, y en el desarrollo de esta causa, para organizar la lucha en contra de todo tipo de injusticia sistemática proveniente de los países comunistas” (34). La estrategia de este grupo de notables fue la siguiente, de acuerdo con su propia imagen abiertamente elitista: “los directores del FAJL [Fondo Americano para los Juristas Libres] apoyan el enfoque del Consejo de Relaciones Exteriores—la conformación de una élite altamente exclusiva, seleccionada y controlada por un reducido círculo cerrado” (Tolley 1994, 51).

Los directores de esta organización modelo (FAJL) pertenecían a la élite del gremio de abogados de Nueva York. La mayoría de ellos compartían un estatus exitoso como abogados de negocios, una reputación importante por su servicio a diferentes organizaciones cívicas al igual que fuertes convicciones anticomunistas. Caracterizados por un fuerte sentimiento según el cual “la nobleza obliga”, ellos movilizaron todo el establecimiento de abogados prestantes y sus amigos en la defensa del mundo libre, de acuerdo con la misma lógica que los llevó a invertir esfuerzos en diferentes asuntos públicos locales; involucraron a sus homólogos del exterior—per-

Fría, por lo cual pretendieron despojarla de su estatus de ente consultivo para las Naciones Unidas a finales de los años 60 (Korey 1998, 87). El que la Liga haya contemplado afiliarse con la organización Freedom House a principios de la década de los 70 sugiere que sí contaba con una orientación propia de la Guerra Fría (ver Wiseberg y Scoble 1977, 300). Al principio la Liga estuvo dividida sobre el asunto, pero luego asumió una postura en contra de las dictaduras de Chile y Paraguay en los años 70 (Wiseberg y Scoble 1977, 300).

sonas prestantes y a políticos abogados importantes— como si se tratara de sus aliados naturales. De acuerdo con Tolley, “el comité seleccionaba únicamente personas con un alto perfil y con una experiencia considerable en la vida pública: ministros de gabinete, parlamentarios o magistrados de las altas cortes. Un estatus social de élite daría entrada tanto a servidores públicos nacionales como a diferentes organizaciones internacionales” (1994, 36). Un beneficio adicional de esta estrategia es que “la multinacional CIJ llegaría a inspirar confianza por la eminencia de sus miembros” (55)³.

En la cúspide de esta organización acentuadamente jerárquica, la CIJ representaba una suerte de alta corte internacional. Esta instancia reafirmaba las críticas realizadas por abogados que habían sido expulsados de países comunistas y rechazaba las aspiraciones de los nuevos regímenes comunistas de servirse de los principios universales fundamentales del derecho de Occidente. Estos enjuiciamientos eran utilizados por los medios de comunicación o difundidos a través de simpatizantes o adherentes en las seccionales nacionales.

Con el objeto de incrementar su credibilidad, la CIJ atrajo personas bastante conocidas de los mundos diplomático o académico para que se desempeñaran como secretarios generales. El grupo que ocupó este cargo incluye a personas como Norman S. Marsh, abogado y profesor de la Universidad de Oxford; Jean Flavien Lalive, un eminente jurista suizo que había desempeñado posiciones preeminentes en la Cruz Roja, las Naciones Unidas y la Corte de Justicia de la Haya; Sir Leslie Munro, embajador de Nueva Zelanda y presidente de la Asamblea General de las Naciones Unidas; y luego, en 1963, Sean McBride.

En varios sentidos McBride representó la culminación de esta estrategia de legitimación, al menos hasta su destitución en 1967, cuando la prensa reveló el soporte financiero secreto que la CIA daba a la CIJ. Es difícil imaginar un mejor perfil que este abogado y periodista, quien fue hijo de revolucionarios irlandeses, nacido en París y encarcelado varias veces por las autoridades británicas antes de convertirse en parlamentario y luego en ministro de relaciones exteriores. Como ministro de relaciones exteriores se convirtió en uno de los fundadores del Consejo de Europa y en signatario de la Convención Europea de Derechos Humanos. McBride también contaba con una capacidad de gestión considerable. Multiplicó las actividades de la CIJ al promover dentro de las Naciones Unidas la creación de

³ De forma consistente con esta estrategia elitista, el número de miembros de la CIJ se redujo a 25 y eran nombrados de forma vitalicia. Eran presentados entre ellos mismos, así como a otros que tuvieran un linaje semejante: “los líderes de opinión vinculados por la CIJ recibían publicaciones gratis, invitaciones para participar en congresos internacionales y oportunidades poco costosas para encontrarse con colegas de otros países ... los ‘grandes nombres’ que fueron involucrados en el proyecto le dieron estatus a la CIJ, así como a sus seccionales de cada país, confiriéndole estatus a las personas que lo integraban” (Tolley 1994, 66).

la oficina para el Alto Comisionado de los Derechos Humanos. Más aún, como se verá adelante, fue uno de los fundadores y luego uno de los líderes de Amnistía Internacional, la cual germinó en el seno de Justicia, una de las seccionales británicas de la CIJ.

LA CONSTRUCCIÓN DE UNA GRAN ALIANZA DE ÉLITES PROFESIONALES

La difusión pública en 1967 de la relación entre la CIA y la CIJ condujo a un período de profundo cuestionamiento de dicha relación. No obstante, desde la perspectiva de los años 50 y 60, tal relación parecía ser bastante natural. En realidad existía poca diferencia entre la Fundación Ford, la CIA, el Departamento de Estado e incluso las universidades más prestigiosas de los Estados Unidos, en términos de su enfoque en relación con la Guerra Fría. La estrategia de los derechos humanos observada en la CIJ fue entonces sólo una pequeña parte de un esfuerzo conjunto liderado por el establecimiento generador de la política exterior⁴. El Consejo de Relaciones Exteriores estableció una especie de “gabinete en la sombra” (Shoup y Minter 1977) en donde una élite reducida de profesionales podía ser determinada, incluyendo a McCloy, Allen y John Foster Dulles, Eugene Black, Paul Hoffman y otros⁵. Este grupo también incluía a un racimo de economistas como Richard Bissell, Max Millikan y David Bell⁶. Aun cuando es-

⁴ Mientras el derecho, en este contexto, servía a los intereses de la Guerra Fría, las historias más generales de la Guerra Fría durante los años 50 y 60 no percibieron estas estrategias ni siquiera como dignas de mencionar (v. gr., Gaddis 1997; Walker 1993). De hecho, el derecho internacional estaba bastante desprestigiado en los años 50, ya que se consideraba como un instrumento inapropiado para el realismo duro que se requería para afrontar la Guerra Fría (enfoque que era promovido por académicos y actores tales como George Kennen, Hans Morgenthau, Arthur Schlesinger y Reinhold Niebuhr). La ciencia política también dejó de considerar el derecho internacional de forma seria, como doctrina académica. Asimismo el derecho internacional en las facultades de derecho ocupaba una posición marginal en el campo de las relaciones internacionales y era dominado por inmigrantes recién llegados de Europa. Los abogados fueron importantes en la lucha en contra del comunismo, pero los conocimientos especializados de tipo técnico no se constituyeron en un factor clave para sus acciones. Hoy día, la situación ha cambiado.

⁵ Eugene Black dejó el Chase Manhattan para convertirse en la cabeza del Banco Mundial en 1949, sucediendo en su cargo a McCloy. Paul Hoffman fue presidente de la entidad Studebaker, consejero de la Universidad de Chicago, uno de los fundadores del Comité para el Desarrollo Económico –el cual ayudó a generar respaldo en las empresas para el internacionalismo de la posguerra (incluyendo el comercio libre) (Silk y Silk 1980, 246)–, el administrador del Plan Marshall y el presidente de la Fundación Ford a principios de los años 1950.

⁶ Walt Rostow recuerda a la década de los años 50 como un tiempo en donde la academia y las fundaciones empezaron gradualmente a ponerle énfasis en el tema del desarrollo. Citando su propio libro realizado junto con Max Millikan (1957), sostuvo que “éramos testarudos y pacientes, capoteando una serie de fracasos y reveses, promoviendo la causa por una ayuda mucho más decidida en materia de desarrollo año tras año desde 1953 hasta la adopción total de la misma por parte del presidente Kennedy en 1961” (1984, 242). Richard Bissell pasó de Groton a Yale (graduándose allí en 1932), luego al London School of Economics y después regresó a Yale para

tos eran economistas consolidados por tener conocimientos especializados que por entonces estaban ganando importancia, también habían sido firmemente encauzados en el establecimiento a través de una red compleja de relaciones personales⁷.

Las personas clave del establecimiento creador de la política internacional habían servido a la causa de la guerra inspirados en la idea según la cual “la nobleza obliga”, antes de seguir carreras duales al desempeñarse tanto en política como en negocios⁸. Como sostén de sus objetivos estratégicos, lograron apoyarse en la red total de instituciones dirigidas al manejo de asuntos internacionales. Éstas, después de todo, eran instituciones que ellos habían ayudado a crear (el Banco Mundial, la CIA, Usaid) o que controlaban (v. gr., la Ford, Rockefeller o las fundaciones Carnegie)⁹.

realizar un doctorado, y luego ocupar una posición como profesor. Luego de ser el primer profesor en Yale que dictaba una economía de corte keynesiano, en donde inspiró a personas como Rostow y Millikan, dejó su cargo para unirse a la causa de la guerra en Washington. Luego formó parte del MIT y después se convirtió en el asistente principal del ministro delegado para el Plan Marshall. En 1952 se vinculó a la Fundación Ford, y estando allí se volvió integrante del “grupo de consultores de Princeton” de la CIA (Bissell 1996, 75). Entonces empezó a formar parte de la CIA en 1954, en donde se volvió famoso por dirigir operaciones secretas, incluyendo la de Bahía Cochinos. Se dice que Max Millikan, quien también se convirtió en economista debido a la influencia de Richard Bissell en Yale, fue el gestor de la idea de conformar la Agencia para el Desarrollo Internacional (Usaid) (Smith 1994, 222). David Bell estudió economía en Harvard justo antes de la Segunda Guerra Mundial, se enlistó en las filas y luego volvió para formar parte del Gobierno y del mundo de la academia, empezando a enseñar en Harvard en 1957. Posteriormente dirigió la oficina de presupuesto del gobierno de Kennedy y luego se vinculó a Usaid. De allí pasó a la Fundación Ford, en donde se desempeñó como delegado de McGeorge Bundy.

⁷ Rostow, autor de *Las fases del crecimiento económico: un manifiesto anticomunista* (1960) y luego miembro de los intelectuales de confianza de Kennedy, enseñó en MIT de 1950 a 1961, formando también parte del Centro de Estudios Internacionales. Estrechamente vinculado por intermedio de sus estudiantes de pregrado con otras personas que hacían parte del grupo de intelectuales de confianza mencionado, Rostow en cierto momento propuso que fueran divididas las competencias propias de la política internacional de la década de los años 50, describiendo así el trabajo que le correspondería a su Centro ubicado en MIT: “decidimos concentrar nuestros esfuerzos en dos áreas: el estudio de las sociedades comunistas y el estudio sobre problemas de desarrollo económico, social y político. La primera área vendría a ser patrocinada por el gobierno federal [específicamente, como fue anotado en una cita al pie de página, por la CIA]; la segunda sería financiada por fondos privados, sobre todo los de la Fundación Ford y la Fundación Rockefeller” (Rostow 1984, 241).

⁸ No pueden ser ignoradas las firmas internacionales de abogados, las cuales facilitaron una base para varios de los protagonistas. George Ball fundó la oficina de Cleary Gottlieb en París en 1949: “mediante su trabajo como abogado, Ball comenzó a entablar lazos personales y profesionales con Europa mucho antes de que asumiera su posición influyente en el Gobierno de los Estados Unidos” (Bill 1997, 102). Su “trayectoria en el derecho le abrió la posibilidad de reforzar los cimientos de la vieja asociación que había mantenido con Jean Monnet, para así llegar a ser más activo en la causa de la integración europea”. A través de Monnet, con quien él continuó trabajando de cerca, Ball y Cleary Gottlieb también empezaron a representar a la Comunidad Europea del Acero y el Carbón, y posteriormente a la Comunidad Europea luego del Tratado de Roma en 1957. De este modo, Ball trabajó de múltiples modos con las élites europeas en nombre de los objetivos estadounidenses del libre mercado y la integración europea.

⁹ El clima de consenso entre los notables, que facilitó esta división de tareas, se encuentra bien ilustrado por los movimientos de personal. Por ejemplo, David Rockefeller, el presidente del Con-

Esta “guerra fría cultural” recientemente narrada por Frances Stonor Saunders, “se sirvió de una red extensa y altamente influyente de personal de inteligencia, estrategias políticos, el establecimiento empresarial y de los viejos nexos académicos de las universidades más prestigiosas de los Estados Unidos ... para construir un ‘consorcio’ cuyo doble objetivo era inocular al mundo en contra del contagio del comunismo y allanar el paso en favor de los intereses de la política exterior estadounidense en el exterior” (1999, 1-2). La estrategia de una contención cultural fue puesta en práctica de una manera sistemática e incluso exuberante. La tarea fue dividida entre diversas entidades (instituciones internacionales, fundaciones privadas y agencias del Estado como la CIA) que eran controladas por la pequeña élite del establecimiento generador de la política exterior. Estas entidades también buscaron mantener la apariencia de una mínima autonomía institucional esencial para conservar una cierta credibilidad, o al menos, con respecto a la CIJ, una apariencia de ser una entidad independiente (*ver* Berman 1983, 61). Las fundaciones privadas ocuparon un lugar central en esta división de competencias. Ellas lograron asegurar una íntima relación con el mundo académico. De hecho, desde el comienzo del pasado siglo, las fundaciones habían sido el instrumento básico para la concepción y la promoción de cambios o reformas políticas dentro del establecimiento liberal (Bremner 1988; Howe 1982; Silk y Silk 1980).

Esta estrategia se centró inicialmente en las regiones que habían permanecido más expuestas a la amenaza comunista, en particular Europa y Asia, pero muy pronto se extendió a la mayoría del globo¹⁰. Luego de que Fidel Castro llegó al poder, Latinoamérica se volvió una prioridad. Si bien ahora esgrimido bajo la bandera del “desarrollo”, sistematizado y convertido en política oficial por el presidente Kennedy con la Alianza para el Progreso, el objetivo básico continuó siendo una política de contención. Como fue señalado por Peter Smith, “Faltaba un minuto para la media noche ...

sejo de Relaciones Exteriores, le propuso a su amigo Allen Dulles que se convirtiera en presidente de la Fundación Ford si renunciaba a sus pretensiones de ser el director de la CIA (Grose 1994, 336). Por su parte, Richard Bissell dejó la Fundación Ford para formar parte del área de operaciones secretas de la CIA, y Dean Rusk pasó de la dirigencia de la Fundación Rockefeller a convertirse en el secretario de Estado de Kennedy. David Rockefeller también fue diligente durante la década de los años 50 y 60 en la constitución y desarrollo de la Conferencia de Bilderberg, contando para ello con la ayuda de varios líderes europeos y estadounidenses, especialmente con el respaldo de George Ball.

¹⁰ Resulta interesante cotejar este enfoque con los esfuerzos orientados para promover la integración europea. Según Bill, “mientras que trabajaba junto con Jean Monnet en la campaña prolongada para el libre comercio y la integración europea, George Ball desarrolló otra serie de tácticas que le funcionarían bastante bien en otros contextos políticos. Primero que todo, construyó una red amplia de contactos personales. Los nodos de esta red estaban constituidos por almas gemelas en materia de política, quienes también se convirtieron en sus amigos cercanos. Segundo, Ball considera que la consecución de su objetivo político fue el precedente de su avance personal en política así como de su reconocimiento público. Como Monnet, Ball comprendió que la política de bajo perfil usualmente era el modo más efectivo de hacer política” (Bill 1997, 131-132).

Latinoamérica estaba al borde de una revolución masiva ... una reforma gradual suministraría el antídoto para la revolución radical” (Smith 1996, 144–46). La táctica en Latinoamérica consistió en adelantar la política “amigos de América” y la exportación del conocimiento estadounidense, en particular, pero no únicamente, en economía. Estos esfuerzos se orientaron a la construcción de una nueva tecnocracia del desarrollo capaz de ser competente y reformista a la vez y que pudiera evitar la polarización del campo político entre ultraconservadores de derecha e izquierdistas radicalizados que actuaran como revolucionarios.

El perfil social, las trayectorias profesionales y las tendencias políticas de los “intelectuales en acción” de Kennedy provenientes de Cambridge (Tanzer 1961) sugieren una continuidad con la instancia ya analizada del establecimiento creador de la política exterior. Existían numerosas conexiones personales con la generación anterior del Consejo de Relaciones Exteriores. El ejemplo más obvio es McGeorge Bundy, el principal organizador del grupo élite de Kennedy y posteriormente consejero del presidente para asuntos exteriores (Bird 1998). Bundy fue descendiente directo de una familia de raigambre protestante, tradicional y prestigiosa del Este, graduado de Yale y yerno del decano Acheson, uno de los famosos “sabios” del establecimiento generador de la política exterior¹¹. La carrera cosmopolita de Bundy también incluía su desempeño como decano bastante joven de la Facultad de Ciencias y Artes de Harvard, consejero de Relaciones Internacionales, consejero de Seguridad Nacional y finalmente líder de la Fundación Ford, la cual dirigió desde 1967 hasta 1979 (además salvó a la CIJ cuando dejó de recibir fondos de la CIA).

Esta sucesión de personas y objetivos en la estrategia de contención cultural de la Guerra Fría no obstaculizó la generación de ajustes pragmáticos en las orientaciones tácticas. De hecho, el éxito de esta inversión en capital humano, por definición, implicaba una cierta flexibilidad y pragmatismo necesarios para ajustar las consecutivas redefiniciones de las relaciones sociales. La presencia del pragmatismo también fue dictaminada por el hecho de que la estrategia consistía más en acompañar que en liderar cambios en las relaciones sociales. La selección de un cuadro de nuevas élites gobernantes se constituyó en un arte de lo posible en donde los objetivos tenían que ser modificados en función del juego impulsado por las posiciones locales o por las posibilidades ofrecidas por coyunturas políticas particulares¹².

¹¹ El padre de McGeorge Bundy fue un abogado prestigioso que ayudó a Henry Stimson (asimismo fue el auxiliar judicial de Oliver Wendell Holmes). Su hermano William se graduó como abogado de Harvard, y McGeorge, aun cuando no fue abogado graduado, se encontraba lo suficientemente cercano al derecho como para que el magistrado Frankfurter le ofreciera ser su auxiliar en la Corte Suprema (Bird 1998, 100).

¹² De acuerdo con un exfuncionario de la Fundación Ford, las ayudas financieras en la década de los

El clientelismo y el elitismo evidentes en la estrategia de los Estados Unidos para la Guerra Fría obedecieron no sólo a las relaciones internacionales, sino también a la estructura y a las actitudes sociales más generales que tuvieron lugar luego de la Segunda Guerra Mundial en los Estados Unidos y en otras partes. La denuncia del establecimiento generador de políticas exteriores como una conspiración de élites es en general un fenómeno más reciente, producto de desafíos igualitarios que se presentaron más tarde y que se exacerbaron con las contradicciones de una élite que pretendía ser meritocrática: los mejores y los más brillantes. En el escenario que va desde los 40 hasta los 60, no obstante, la idea de una gran alianza de élites fue algo que probablemente fue aceptado por los observadores más como una cuestión de hecho.

En todo caso, no es necesario formular la tesis de que existió una conspiración para hallarle sentido a los puntos de convergencia que se dieron dentro de los Estados Unidos, así como entre Estados Unidos, Europa y otras partes. En los Estados Unidos esta convergencia fue el producto de un enfoque sobre el mundo inculcado mediante una trayectoria de vida que comienza en las escuelas de educación secundaria y que, con los cimientos de instituciones como Yale o Harvard a lo largo del camino, conduce a Washington o a Wall Street. Al mismo tiempo, este patrón fue lo suficientemente abierto como para garantizar un cierto grado de diversidad y flexibilidad (Barnet 1972, Bill 1997, Bird 1992, 1998, Bissell 1996, Grose 1994, Isaacson y Thomas 1986). En los países europeos, ciertos procesos sociales similares aseguraron que una pequeña élite cosmopolita preservara virtualmente un monopolio sobre las prácticas y las relaciones internacionales. Dentro de esta élite, las dinámicas determinantes de reproducción se encontraban atadas al sistema de notables y de jóvenes aprendices prestantes, quienes iniciaban sus carreras como principiantes en posiciones cosmopolitas. Las conexiones familiares permitieron que los jóvenes aprendices prestantes, desde un comienzo, proporcionaran sus servicios a las personas notables, conexiones que ayudaban a amasar—generalmente tiempo más tarde— el capital internacional de la siguiente generación de dichas personas notables.

años 50 se hallaban "fuertemente influenciadas por la Guerra Fría ... el papel de la Fundación Ford en gran medida fue darle solidez a los gobiernos, facilitándoles la asistencia técnica, el entrenamiento requerido y cosas por el estilo. Así, los ministros que estaban preocupados por el tópico del desarrollo ... pudieron desempeñar mejor su trabajo". Varias de las ayudas financieras se destinaron a las instituciones estatales. Según otro exfuncionario, el giro gradual se orientó más hacia un modelo "Rockefeller" de "construcción de activos en recursos humanos con los cuales poder trabajar", "tratando así de trabajar y fomentar esa comunidad de personas".

APOTEOSIS Y CRISIS DEL MODELO DE LOS NOTABLES

La década de los 60 fue testigo de la culminación del modelo estratégico de las personas notables propio de la Guerra Fría, así como del comienzo de un serio cuestionamiento a este enfoque. El presidente Kennedy, aun cuando no pertenecía al Consejo de Relaciones Exteriores, se rodeó de personas que constituían un claro producto del establecimiento del Este Norteamericano. Él se preocupó por cultivar la imagen de un gobierno inteligente, el mejor y el más brillante. Asimismo, adoptó la estrategia que ya había sido aplicada por “los sabios”, que implicaba de manera simultánea la zanahoria y el garrote. La Alianza para el Progreso expandió e hizo oficial el objetivo que hasta entonces había sido asignado a las fundaciones filantrópicas: la construcción de una alianza de élites profesionales al servicio de una política para la modernización, la cual fue interpretada por Rostow como un antídoto para el comunismo (Rostow 1960). Mientras todos estaban a la espera de que este “intento estadounidense de elevada erudición para hacer amigos –en el sentido estrictamente literal de crearlos primero–” (Smith 1996, 153) rindiera sus frutos, la CIA y sus escenarios satélite fueron empleados para acosar a todos los movimientos de izquierda que estaban bajo sospecha de ser simpatizantes de Castro¹³.

Después del asesinato de Kennedy esta doble estrategia se inclinó hacia el lado de la represión, asistida por el hecho de que la política de modernización o bien se estaba desgastando o bien tocando el borde de sus límites. La segunda mitad de esta década se vio entonces marcada por un incremento en las contradicciones inherentes a esta estrategia hegemónica. La intervención en Vietnam únicamente ayudó a exacerbar estas dificultades, al destruir los reductos de consenso que aún existían en el seno del establecimiento liberal –un consenso que era fundamental para la división de tareas, opuestas y complementarias a la vez, lo cual constituía la base en la que reposaba la estrategia de imperio¹⁴.

También se dio un acentuado conflicto al interior del sistema, que provino de los jóvenes aprendices prestantes y de la generación que ellos representaban. Ellos siempre fueron bastante conscientes del doble juego de

¹³ Kalman Silvert, quien a principios de los años 60 fue el asesor en ciencias sociales para Latinoamérica de la Fundación Ford, escribió en un libro de ensayos sobre la Alianza para el Progreso: “Los Estados Unidos está aceptando su responsabilidad como miembro de las comunidades democráticas desarrolladas, mediante sus intentos de respaldar un proceso de modernización que no acarreará el mismo costo humano que demanda la solución revolucionaria marxista. En esta tarea no le faltarán personas en Latinoamérica que deseen convertirse en sus aliados; asimismo, los Estados Unidos deben aprender quiénes son en realidad sus colegas en espíritu, cómo reconocerlos, saber en dónde están y qué tipo de cosas se les debe ofrecer para que se constituyan en una mejor ayuda” (Manger 1963, 103).

¹⁴ La división dentro del Partido Demócrata por causa de la Guerra del Vietnam en 1968 fue una manifestación significativa de la crisis.

sus predecesores, así como de los límites de la ideología meritocrática que formaba parte de su propia identidad. Las tensiones se dieron sobre todo en las instituciones encargadas de arrastrar el conflicto al terreno de las ideas, justamente porque ellas estaban situadas en la posición donde el campo del poder se encuentra con el del conocimiento. Este espacio de articulación era crucial para la producción de una legitimidad política, la cual estaba en juego en este proceso de reestructuración. De hecho, resultó ser extraordinario el modo como la concatenación de estas crisis afectó estos mecanismos. Ello incluye la revelación en 1967 de la financiación de la Comisión Internacional de Juristas por parte de la CIA. También desde 1965 hasta 1969 se presentaron en el Congreso de Estados Unidos diversas críticas e investigaciones —lideradas por el populista Wright Patman— a las fundaciones filantrópicas, las cuales se centraban en su posición económica privilegiada, así como en el entorno de secreto y confidencialidad que rodeaba a sus actividades (Nielsen 1985, 26)¹⁵.

La política de invertir esfuerzos y recursos en la academia, que le concedió al establecimiento del Este Norteamericano su principal fuente de legitimidad, contribuyó también para levantar dudas sobre la homogeneidad social y el consenso implícito que le proporcionaba su fuerza. Una vez las universidades más prestigiosas de los Estados Unidos lograron obtener más autonomía (en términos relativos) y ampliaron sus criterios de aceptación de estudiantes (v. gr., Freeland 1992), abrieron las puertas de las redes del establecimiento para acoger nuevos perfiles, esta vez menos dispuestos a aceptar la jerarquía y la ortodoxia prevalecientes (ver Jencks y Riesman 1968). A diferencia de la generación precedente de los así llamados sabios, los recién llegados en general no habían estudiado en los colegios de Groton, Lawrence, St. Paul, Andover o Exeter. Ellos carecían de los antecedentes comunes que permitieron a la anterior generación, desde muy temprano, adquirir los hábitos sociales que a su vez determinaban las opciones estratégicas en que se basaba su visión política¹⁶.

¹⁵ Incluso una organización como Amnistía Internacional, que había tomado alguna distancia frente a la estrategia elitista y de partido propia de la Guerra Fría, no escapó a este tipo de contradicciones. Así, experimentó una grave crisis en 1966-1967, que desencadenó una ruptura entre sus fundadores.

¹⁶ Los "intelectuales en acción" de esta nueva generación fueron ejemplificados por personas como Richard Barnett y Marcus Raskin. Ambos eran abogados. Raskin, quien "difícilmente contaba con cualquiera de las acreditaciones que el establecimiento usualmente esperaba que un miembro del CNS [Consejo Nacional de Seguridad] tuviera" (Bird 1998, 187), de hecho fue empleado por McGeorge Bundy ante la insistencia de David Riesman en 1961. Raskin, quien para ese entonces tenía 26 años, había trabajado para varios congresistas promoviendo una agenda liberal. En el equipo de Bundy, él se constituyó en un crítico visible del escalamiento paulatino de la Guerra Fría, dejando la institución en 1962 y conformando el Instituto de Estudios Políticos con Richard Barnett (Bird 1998, 219). Muy pronto esta entidad se convirtió en uno de los principales centros de intelectuales de una nueva izquierda que se había radicalizado como respuesta en contra de la Guerra del Vietnam (Smith 1991, 159).

En cuanto el recorrido que iba de las universidades más prestigiosas estadounidenses a Wall Street o a Washington D.C. devino más saturado, la nueva generación tuvo que abrir nuevos espacios de práctica profesional. Un conjunto de oportunidades surgió de la expansión de áreas tales como la asistencia para el desarrollo, incluyendo también los Cuerpos de Paz y aquellos programas que fueron lanzados bajo la égida de la Alianza para el Progreso a inicio de los años 60. Otro conjunto de oportunidades estaba ligado a los diversos proyectos de integración social que vendrían a ser asociados con la Gran Sociedad de Lyndon Johnson (Smith 1991, 149-150). En el ámbito del ejercicio profesional del derecho, la guerra en contra de la pobreza impulsó a muchos jóvenes idealistas a trabajar en los programas de servicios jurídicos a favor de los pobres, y del mismo modo varios abogados se vieron comprometidos de una forma más agresiva con el Lawyers Committee for Human Rights (Comité de Abogados para los Derechos Humanos), con el objeto de promover el movimiento por los derechos civiles en 1963. Este proceso en el que se fomentaron este y otros programas relacionados permitió que bastantes profesionales se identificaran mucho más con grupos sociales dominados, y asimismo los condujo hacia una mayor conciencia de los límites y las contradicciones de la estrategia política hegemónica.

El compromiso de los recién llegados con una suerte de idealismo, no obstante, se chocó frecuentemente con un obstáculo doble. El obstáculo comprendía tanto sus aspiraciones en sus carreras personales como los proyectos políticos a los que habían dedicado tanto esfuerzo, así esas aspiraciones y proyectos estuvieran orientados a modernizar el Tercer Mundo o a acelerar la integración social de los habitantes de *ghettos* urbanos en la sociedad estadounidense. Sabiendo que el progreso social no siempre coincidía con el desarrollo económico, con frecuencia se sintieron como las marionetas de una ideología meritocrática y tecnócrata transmitida a ellos por los intelectuales en acción que trabajaron para las administraciones de Kennedy y Johnson. La rebelión de estas nuevas generaciones en los 60 –incluyendo a los relativamente nuevos recién llegados y a algunos que se convirtieron en sus mentores– fue entonces el producto del sentimiento de que habían sido engañados¹⁷.

¹⁷ En ese entonces, la oposición a la Guerra del Vietnam fue concebida como el origen de la radicalización y de la posición rebelde de varias universidades. Con una mirada retrospectiva se puede apreciar que la Comisión Trilateral –conformada en 1972– explicó la crisis de los años 60 como el producto de los “excesos” de “una década de una oleada democrática y de una reafirmación de un igualitarismo democrático”. Así, la apertura relativa de la década de los 60 fue asumida como la fuente del problema. Según esta perspectiva, los excesos democráticos amenazaban “la gobernabilidad de las democracias” (Huntington, citado por Sklar 1980, 36).

PROFESIONALIZACIÓN Y POLITIZACIÓN DE LA FILANTROPÍA

Al mismo tiempo que el edificio de la hegemonía estadounidense estaba siendo confrontado, el monopolio del establecimiento del Este Norteamericano fue cuestionado. Este estremecimiento se tradujo en cambios en las instituciones y en las organizaciones, los cuales se encuentran en la raíz tanto de la profesionalización como de la autonomía progresiva de las áreas de los derechos humanos y la práctica filantrópica.

La profesionalización surgió en parte de los progresivos escrutinios públicos a los que estaban siendo sometidas las fundaciones en la década de los años 60. Nielsen (1985, 29-36) afirma que las críticas provenientes del congreso surtieron un efecto saludable al forzar la renovación del sector. Los desafíos hicieron que las fundaciones abrieran sus opciones y decisiones estratégicas al debate público y con ello se impulsaron de forma considerable las actividades de reforma. Las sospechas que habían surgido como resultado de este proceso –particularmente sobre un sistema de administración casi secreto– tenían que ser afrontadas, y una consecuencia fue que el universo de las fundaciones tuvo que reorganizarse y reflexionar sobre su papel. Entre los muchos ejemplos que se pueden citar de este proceso cabe destacar que las fundaciones crearon un centro de información y revitalizaron el Consejo de Fundaciones. El medio de difusión del Consejo, llamado *The Foundation News*, se convirtió en una publicación más profesional. De igual forma, la sistematización de la selección de un “personal profesional” condujo a un “surgimiento gradual de una comunidad filantrópica operante e interactiva” (Nielsen 1985, 32).

Una de las razones para que se diera un escrutinio mayor a las fundaciones fue que muchas de ellas habían asumido una postura más activista en los 60. La Fundación Ford se constituyó como la instancia guía de la profesionalización del activismo en cuestiones sociales y raciales. Particularmente bajo el liderazgo acentuadamente reformista de McGeorge Bundy, que comenzó en 1966 (Bird 1998, 376-395), la fundación se concentró fuertemente en la lucha contra la pobreza, la promoción del desarrollo comunitario y la protección de los derechos de las minorías, creando en ese esfuerzo el centro de servicios legales y luego el centro para la defensa de los intereses colectivos¹⁸. La función de todos estos frentes fue apoyar y financiar las

¹⁸ La Fundación Ford recurrió a una nueva generación de sociólogos a finales de los años 50 como parte del impulso dado a este movimiento (O'Connor 1996). Respecto al papel de las fundaciones de brindar ayuda financiera para la promoción jurídica de causas sociales, el Consejo para el Derecho de los Intereses Colectivos (Council for Public Interest Law), impulsado inicialmente por la Fundación Ford, inspeccionó 86 programas de “derecho de los intereses colectivos” en 1975, de los cuales el 70% habían sido establecidos entre 1969 y 1974 (incluyendo el Consejo para la Defensa de los Recursos Naturales, el Fondo para la Defensa del Medio Ambiente y el Centro de

actividades emprendidas por jóvenes reformistas que habían sido marcados por el idealismo evidente en ese entonces en las universidades¹⁹. La estrategia paralela de las fundaciones en el sector internacional incluía una reorientación de sus cometidos, desde programas generales que respaldaban universidades extranjeras, hasta la creación de centros de investigación que escudaban a intelectuales de izquierda de la amenaza de regímenes militares latinoamericanos²⁰. Este cambio de rumbo estratégico llevó a que las fundaciones gradualmente empezaran a dar un apoyo activo a los movimientos de derechos humanos creados para defender a las víctimas del terrorismo de Estado²¹.

Derecho y Política Social). De los aproximadamente 61 millones de dólares ofrecidos por las fundaciones a estos grupos en el período 1969-1975, la Fundación Ford era responsable de más de la mitad (Council for Public Interest Law 1976, 85, D-15, D-16). Los 86 centros le dieron empleo a 589 abogados pagos en 1975 (1976, 82).

¹⁹ En la tarea de describir a las dos generaciones de la Fundación Ford, la generación de la década de los 50 y principios de los 60 fue descrita por un exfuncionario como preocupada por "la economía y el desarrollo tal y como un economista lo concibe". En cambio, "varias de las personas de la nueva generación habían tenido experiencias en los Cuerpos de Paz y no eran economistas en su totalidad. Su formación educativa en algunos casos había sido el derecho y en otros casos las ciencias sociales diferentes a la economía. Además, estas personas estaban mucho más dispuestas a orientarse hacia el escenario de la justicia social".

²⁰ Una de las personas que formó parte de la transformación manifestó que, antes de la mitad de la década de los 60, la Fundación Ford en el Brasil "había trabajado con anterioridad en temas de ciencias naturales, en economía y en agricultura. Pero, jamás había trabajado en ciencia política, sociología política, antropología social ... [Parece que] en efecto la Fundación Ford se estaba centrando en el desarrollo como si se tratara de una suerte de ciencia tecnológica o modelo económico ... lo que se requería ... eran acercamientos políticos y sociales, e incluso posiblemente antropológicos ... estas ideas no necesariamente fueron ampliamente aceptadas al interior de la Fundación Ford ... yo empecé a darme cuenta de ciertos debates que se estaban suscitando al interior de las disciplinas en los Estados Unidos ... la cuestión no era sólo de transferir completamente este tipo de disciplinas ... así me fui haciendo consciente de la importancia de tener una suerte de pluralismo en las ideas". "Todos empezaron a darse cuenta que estábamos interesados en la Ford más allá de un enfoque ... meramente tecnocrático. O más que un simple enfoque funcionalista frente a la ciencia política". La financiación de los centros de investigación evitó que varios investigadores salieran al exilio. Fernando Henrique Cardoso empleó la ayuda financiera de la Fundación Ford para construir "un espacio político suficiente" para un "centro de investigaciones sociales independiente", a saber, el Cebrap.

²¹ El respaldo para con los derechos humanos provino de lo que un exfuncionario de la Fundación Ford describió como "una transición natural, usted sabe, antes de la crisis ... [estábamos] protegiendo nuestras inversiones, las pasadas inversiones". Además, "lográbamos facilitar medios para identificar y formar al menos a algunas personas jóvenes que de otra manera se hubieran perdido en las ciencias sociales de ese entonces. Sabíamos que estábamos formando un grupo de futuros líderes". Como fue expuesto en el capítulo 3 con referencia a Chile, el respaldo para centros independientes se desplazó hacia las organizaciones de derechos humanos, las cuales contaban con enfoques análogos y vinculados a los de tales centros. Como otro exfuncionario lo señaló, los beneficiarios iniciales en la mitad de la década de los 60 fueron "la mayoría de las élites académicas. Nosotros ayudábamos a aquellos cuya vida se encontrara bajo amenaza o que tuvieran que acudir al exilio o cosas por el estilo. Así, en cierto sentido, esta era la orientación de los derechos humanos o al menos esa era la influencia que se mostraba en ese tipo de actividades. Empezamos entonces a ampliar esta visión en el contexto brasileño y luego nos encauzamos directamente a la ayuda de diversos grupos que vendrían a ser denominados como los grupos de derechos humanos en el período chileno posterior a 1973".

Estas nuevas orientaciones, que fueron insertadas a la estrategia del establecimiento generador de la política exterior denominada “creando amigos de los Estados Unidos”, condujeron a que la Fundación Ford operara de un modo bastante distinto a como lo había hecho en los años 50. En Latinoamérica, especialmente, la Fundación Ford en los 70 empezó a mostrarse como el oponente, e incluso el antídoto del otro pilar panamericano, la CIA²². Paradójicamente estas iniciativas, que alejaron a la fundación de la estrategia de la CIA, se encontraban protegidas por la autoridad que representaba McGeorge Bundy, quien era a su vez la personificación perfecta del establecimiento que conformó el consenso de la Guerra Fría²³. La combinación en su perfil de capital académico y social, y de habilidad política le permitió que la Fundación dejara de apoyar regímenes autoritarios asociados con ideales anticomunistas.

La división más rígida y conflictiva de las tareas entre las diversas instituciones en este período hizo que el manejo de este tipo de políticas resultara ser más delicado. Así, en 1969 –cuando la oficina satélite de la Fundación Ford en Brasil sugirió financiar un centro de investigaciones al que Fernando Henrique Cardoso estaría vinculado–, la cabeza de la Usaid en Brasil le advirtió a uno de los funcionarios de la Fundación Ford que recomendar dicha financiación sería algo “malo para su carrera” y que por lo tanto debía “desistir”. De acuerdo con una de las personas vinculadas a la Fundación Ford para ese entonces, un oficial de la CIA visitó por esos días la Fundación para tratar de probarles que Cardoso era un “izquierdista”. No obstante, la Fundación Ford desembolsó la ayuda financiera. En Chile, donde la Fundación Ford, según lo dicho por uno de sus funcionarios, “había decidido tomar en serio el compromiso insistente de Allende para llevar a cabo una transición legal democrática hacia el socialismo”, se dio una clara ruptura respecto a la política exterior estadounidense. Y eso significaba que no existía mucha fraternidad –por decir lo menos– entre la embajada de los Estados Unidos y la Fundación Ford. Luego del golpe mi-

²² La crítica de James Gardner sobre la línea de “derecho y desarrollo” fue parte de una transformación ocurrida al interior de la Fundación Ford (1980). El mismo Gardner fue parte de una tendencia que, por una parte, buscaba alejarse del enfoque de la postura conservadora en el derecho empresarial y, por la otra, pretendía convertir la mejora en la educación del derecho en una serie de estrategias de un corte más activista tanto adentro como en el exterior, incluyendo el campo de los derechos humanos y el derecho de los intereses colectivos.

²³ De acuerdo con un testigo de la Fundación Ford de ese entonces, Bundy y David Bell (un economista que había sido el administrador de Usaid bajo la administración de Kennedy) “estaban cambiando su enfoque, dejando atrás un patrón que buscaba concentrarse en la conformación de instituciones –particularmente universidades y otro tipo de instituciones clave, así como instituciones educativas de investigación en los países en desarrollo– hacia un modelo más enfocado en los problemas así como en la generación de una dirigencia en materia de desarrollo. No es que estas dos actividades sean separadas, pero, usted sabe, conscientemente se estaba edificando capital humano para trabajar en lo que hubiera que trabajar en las ciencias sociales o en otro tipo de campos”.

litar en Chile fue entonces natural que la Fundación Ford se apoyara en “relaciones de confianza” creadas con anterioridad²⁴. Este tipo de relaciones de confianza encauzaron en parte la financiación de varios grupos de derechos humanos luego del golpe militar, aun cuando “para ese entonces, uno de nuestros colegas apoyado por la Fundación Ford todavía creía ... que lo que ellos sabían acerca de Amnistía Internacional daba para pensar que era una organización comunista”²⁵.

Hasta ese punto los miembros del establecimiento habían logrado afrontar los conflictos internos de una forma discreta y pragmática. La profesionalización de las prácticas dentro y alrededor de diversas instituciones que buscaban autonomía, progresó de este modo al mismo ritmo del deterioro de la red de connivencia social en la que la fachada del consenso político –y realmente el poder del establecimiento del Este Norteamericano– reposaba. Las implicaciones internacionales de este proceso fueron amplificadas, ya que el proceso mismo tuvo lugar en otras latitudes y signó el comienzo de la recomposición del orden político y social del período de la posguerra²⁶.

AMNISTÍA INTERNACIONAL: DEL MORALISMO ELITISTA A UNA ORGANIZACIÓN MASIVA DE PERSONAL PROFESIONAL

Dado que la Guerra Fría había sido uno de los factores principales que precipitó el desarrollo de dos organizaciones rivales, la AIJD y la CIJ, no resulta sorprendente que la siguiente generación buscara tomar distancia de esos tipos de partidismo y elitismo. En Inglaterra a la altura de 1961, por lo tanto, los fundadores de Amnistía Internacional buscaron crear una organización masiva, financiada exclusivamente por activistas y caracterizada por una “casi obsesiva identificación con la neutralidad”²⁷. En lugar

²⁴ “Así, casi de la noche a la mañana, nos vimos inicialmente manteniendo una preocupación acerca de nuestra libertad académica. Usted sabe, acerca de si existía un ambiente en el que el trabajo que habíamos respaldado pudiera continuar dándose. Y luego rápidamente empezamos a preocuparnos por la salud y la seguridad de aquellos que habíamos apoyado con anterioridad”.

²⁵ Uno de los debates antes del golpe militar fue si la Fundación Ford debía “estar posicionada para ayudar a las nuevas autoridades en su lucha en contra de la inflación. O si la Fundación Ford debía convertirse en una suerte de organización de derechos humanos ... y al final, McGeorge Bundy ... se centró completamente en la segunda alternativa”. De manera interesante, la nueva generación de economistas que se encontraban afuera del establecimiento del Este aún no contaban con el poder o el grado de aceptación suficiente como para ganarse el respaldo de la Fundación Ford.

²⁶ La transformación también fue económica. Así, los casi 30 años de prosperidad bajo el modelo de regulación “fordista” empezaron al final a mostrar ciertos signos de debilidad.

²⁷ Según uno de los exfuncionarios, “Amnistía no recibía dinero de las fundaciones ni de los gobiernos. Así, todos sus fondos provenían de personas comunes y corrientes ... Amnistía no contaba con ese número de grandes donatarios”. El enfoque de Amnistía en los diversos asuntos fue des-

de actuar de forma más discreta a través de relaciones personales, ellos pretendieron de forma sistemática que la atención de los medios de comunicación se centrara en sus causas y en sus actividades (*ver* Korey 1998, 159-180).

Más específicamente, a partir del lanzamiento de la primera gran campaña internacional en *The Observer* y *Le Monde*, Peter Benenson, un abogado británico, propuso la noción de “las tres redes”. Este concepto, diseñado para asegurar la imparcialidad de Amnistía, requirió que los grupos de Amnistía salvaguardaran de manera simultánea a tres tipos diferentes de prisioneros políticos –uno de los países comunistas, otro del primer mundo y otro del tercer mundo–. Esta diferencia marcada con otro tipo de organizaciones también condujo a que Amnistía limitara sus disposiciones y objetivos de un modo bastante estricto²⁸. Así, le dio prioridad a los prisioneros objetores de conciencia que habían sido castigados por la expresión de sus opiniones, y excluyó a todos aquellos que habían cometido o promovido actos de violencia. Los fundadores de Amnistía también se orientaron hacia la movilización de la opinión pública en favor de sus causas, e inicialmente lograron contar con el apoyo de algunos periodistas simpatizantes, tales como David Astor, editor del *Observer* y viejo amigo de Benenson. Aprovechando esta alianza inicial, Amnistía trabajó diligentemente para despertar credibilidad en los medios de forma más general²⁹.

crito por un exfuncionario de la siguiente manera: “había académicos y abogados, pero también había ... personas de toda clase de trayectorias, usted sabe, usualmente provenían del lado progresista del espectro político pero también había algunos republicanos; había conservadores; ellos eran bastante ... usted sabe, del corte de gente que iría a las comunidades ... que declararía cosas ... asimismo teníamos un organizador que viajaba por todo el país, usted sabe, y él declararía, usted sabe ‘Amnistía conformó un grupo y todos son bienvenidos’, y quienes aparecerían: profesores, amas de casa, periodistas locales, quiero decir, gente que les importaba estas cosas; quienes estaban buscando maneras para responder a las atrocidades que se mostraban en los periódicos; así, consideraron a Amnistía como un camino seguro ... de hecho un camino no político cuya fuerza residía ... usted sabe, en que tratábamos tanto como nos fue posible realizar una especie de combinación entre la izquierda y la derecha; también esto se hacía en el trabajo, usted sabe ... cada grupo conformado tenía casos tanto en el tipo de países de izquierda así como en aquellos de ala derecha, para que así se respetara algún balance. Pero también ... durante algún tiempo tuvimos a Joan Baez y William Buckley en nuestro equipo, y difundiríamos eso ante los medios de comunicación. ‘¿No es sorprendente que alguna instancia haga que Joan Baez y William Buckley lleguen a algún tipo acuerdo?’ ”.

²⁸ Esta política estricta fue debatida con un cierto nivel de detalle una vez que Amnistía creció y prosperó. Según uno de los participantes, “había todo tipo de contiendas respecto a su misión, porque la gente comenzó a decir que lo que Amnistía hacía era derechos humanos y que si eso no era lo que estaba haciendo ... no eran derechos humanos y entonces tanto el Gobierno como la gente empezarían a utilizar a Amnistía para darle legitimidad a cualquier asunto en el que estuvieran trabajando y tratarían de que se centrara en dicho asunto ... luego, yo diría, ... que un cambio es que Amnistía empezó a dedicar progresivamente bastante tiempo al asunto de definir qué era y qué no era ... lo que era un mandato es que ... tenía que lidiar con asuntos difíciles, con la violencia, por ejemplo. Mucha gente estaba de acuerdo en que Nelson Mandela hubiera sido arrestado; él fue arrestado, usted sabe, debido a la violencia. ¿Podía Amnistía tomarlo como un prisionero de conciencia? (*ver* además Desmond 1983).

²⁹ Amnistía tuvo que trabajar duro para ganarse la credibilidad de los periodistas. En las palabras

Estas novedades fueron significativas, pero la ruptura entre la primera y la segunda generación de derechos humanos no fue absoluta. Una diferencia clara es que los notables de la CIJ le daban mayor importancia a las batallas que se gestaban en el ámbito de los parámetros legales, mientras que el grado de publicidad y las causas masivas adelantadas por Amnistía tenían objetivos mucho más concretos. Pero los notables jugaron un papel importante en la movilización por parte de Amnistía de los “tribunales de la opinión pública”. En particular ellos lideraron la atención y la credibilidad prestadas a los medios de comunicación cuando Amnistía emprendía misiones a sitios riesgosos. A pesar de su preocupación abierta por la democracia interna, esta organización masiva reposaba sobre una estructura dual³⁰. Al lado de las masas de militantes se encontraban los nombres prestantes, cuya autoridad podía ser empleada durante las misiones para incrementar la potencial audiencia en los medios. Ciertas continuidades también son bastante evidentes en las relaciones personales que se dieron entre Amnistía y la CIJ. La mayoría de los fundadores de Amnistía fueron líderes de Justicia, la versión británica de la CIJ, la cual públicamente respaldó a la nueva organización³¹. De hecho, Sean McBride luego se convirtió en el presidente de Amnistía. Aun cuando las novedades fueron importantes, basadas en una reacción de los fundadores hacia un partidismo en nombre de los derechos humanos que no contaba con un límite definido, se trató más de una cuestión de matices que de diferencias fundamentales.

La participación de Amnistía en la resistencia en contra de Pinochet en Chile después de 1973 y en otras contiendas libradas en contra de Estados autoritarios, ayudaron a legitimar su gestión y a afianzar su prestigio. En los años 60, 900 prisioneros fueron el centro de las campañas de Amnistía,

del informante citado en la pasada nota a pie de página: “Amnistía usualmente no era el protagonista del reportaje pero sí encajaría dentro del reportaje ... nosotros lanzamos una campaña en donde de hecho nos acercábamos a los consejos editoriales y ... lo que usted básicamente tenía que hacer era convencer a la gente de que a usted se le podía creer; que usted ... no estaba impulsando un programa político y de que eso era difícil de hacer; esa fue la parte más dura de hacer. Pero yo pienso que realmente a esos periodistas ... aquellos no enfrascados en una ideología, rápidamente les empezó a gustar la idea ... del modo en el que estábamos operando, ya que así ellos podían confiar en nosotros. Nosotros éramos bastante modestos, muy cautelosos; quiero decir, no iríamos detrás de historias sensacionalistas, pues dicho enfoque nos atraparía ... al principio eso hizo que fuera más difícil que nos conocieran en la prensa, pero lentamente construimos una buena reputación y una vez adquirida entonces la gente empezó a saber de nosotros ... los editores de las noticias dirían, “ah sí, es Amnistía entonces podemos utilizarlo. Les creemos”.

³⁰ Es diciente que el primer grupo de Amnistía Internacional que visitó a la Argentina en 1976 luego de la “guerra sucia”, estuviera compuesto por el Padre Drinan, Lord Avebury y Patricia Feeney (Guest 1990, 80-86).

³¹ El fiscal general, Sir Elwyn Jones, y el señor canciller, Lord Gardiner, también eran miembros de Amnistía, entre otros padres fundadores que estaban siguiendo la trayectoria de profesionales notables.

que contaba para ello con un personal de dos individuos asalariados, uno de tiempo completo y el otro de medio tiempo. El presupuesto era de sólo 10.000 libras. Para 1976 la organización ya contaba con alrededor de 40 personas. Posteriormente, Amnistía ganó mayor credibilidad cuando obtuvo el Premio Nobel de la Paz en 1977, el cual, de acuerdo a Korey, se debió en gran parte al reporte que hizo sobre Argentina, que fue publicado en marzo de ese año (1998, 179). En 1981, Amnistía apoyó la causa en favor de 4.000 prisioneros contando con 250.000 miembros, un presupuesto de 2 millones de libras y un personal de 150 personas que manejaban diversos asuntos y mantenían contactos “en los escenarios mundiales más influyentes” (Larson 1979)³². Los esfuerzos destinados a Latinoamérica empezaron a producir apreciables dividendos locales en el campo de los derechos humanos³³. Algunas de las consecuencias de estos esfuerzos, particularmente cuando la administración de Reagan logró alejar del poder al establecimiento generador de la política exterior, serán vistas en el capítulo 8. Amnistía pavimentó el camino hacia un rol nuevo y más técnico de los abogados en materia de política exterior, el cual tuvo lugar a finales de los 80 y ha continuado hasta nuestros días.

³² Según una persona que participó en los cambios posteriores a 1976, “quiero decir, cuando yo comencé en el 76 probablemente había 40 personas en todo el secretariado. Muchos de los investigadores eran personas que, usted sabe, entrarían a la oficina para decir, ‘¿Hay algo que pueda hacer?’”. Para el año de 1983 el número había ascendido a 200, “y progresivamente se estaba profesionalizando, estaba creciendo y estaba bajo la lupa del público como nunca antes”.

³³ Entonces el crecimiento de la institución se aceleró, en gran parte debido al flujo de personas estadounidenses. De 1974 a 1976 el número de miembros estadounidenses creció de 3.000 a 50.000 (Wiseberg y Scoble 1977, 290). El número de miembros de la organización se triplicó hasta llegar alrededor de los 400.000 entre 1985 y 1989. En 1991, luego de 30 años, Amnistía Internacional contaba con un millón de miembros (la mitad de ellos provenientes de los Estados Unidos), un presupuesto de 11 millones de libras (en contraste con los 23 millones de dólares de Amnistía Internacional - Estados Unidos) y un personal fijo de 260 individuos. Más aún, su personal fue reconocido como una de las fuentes esenciales de producción de conocimientos especializados en materia de derechos humanos internacionales, y por lo tanto uno de los lugares preciados para adquirir competencia en el tópico de los derechos humanos. Aproximadamente había cerca de 500 candidatos para cada posición que se abría al concurso público (Wade 1995; ver también Page 1992).

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 sofisticación”.

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 federales”⁴¹. 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.

biales 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.

CAPÍTULO 6

La promoción del pluralismo y el reformismo

Las actividades y las batallas del Norte, descritas en el capítulo anterior, ejercieron una influencia decisiva en las transformaciones producidas en el Sur. No obstante, afirmar que la influencia fue decisiva no es aseverar que el Norte pudo dar forma a lo que finalmente resultó en el Sur. En parte, las divergencias se presentaron porque los importadores del Sur, en esta empresa de importación y exportación, se encontraban inmersos en estructuras locales diferentes a las existentes en el Norte. Las disparidades también se derivaron del hecho de que lo exportado cambia con el tiempo conforme a las guerras por el poder que se gestan en el Norte. Por ejemplo, lo que empezó como una estrategia de la Guerra Fría exactamente paralela a la adelantada por la CIA, se convirtió en un desafío a dicha estrategia. Tiempo después esta estrategia mudó de ropaje para convertirse en la piedra angular con la que los economistas de corte estadounidense ingresaron al escenario de los nuevos regímenes democráticos. Luego, también se dieron ciertas variaciones, por cuanto la lógica de los mundos simbólicos de las técnicas y los conocimientos especializados operaron en términos que no se ajustaban realmente a las estrictas exigencias de los deseos hegemónicos o imperiales.

Este capítulo y el siguiente ilustran cómo las guerras por el poder del Norte empezaron a transformar a los países del Sur. Hemos escogido a Brasil como el foco principal de este capítulo, ya que las historias de Chile y de Argentina del próximo capítulo pueden ser interpretadas como contraejemplos al caso brasilero. Estructuras del poder del Estado diametralmente diferentes producen resultados por completo divergentes. Además, los resultados están ligados a la naturaleza contradictoria de la propia agenda estadounidense, como fue analizado en el capítulo 4. Aunque existía un enfoque de Guerra Fría bastante militante anclado en la realidad política estadounidense, también había una fuerte influencia idealista y reformista, que se tradujo en un respaldo a una serie de políticas que se

pensaba fomentarían el desarrollo. Al respecto, rondaba una contradicción potencial sobre este enfoque entre las élites conservadoras y los desafíos reformistas. En particular, las potenciales contradicciones así suscitadas permitieron que las diversas políticas incluyeran una gama variada de posiciones entre los importadores y los exportadores. Las demandas locales, que entre ellas eran bastante heterogéneas, pudieron encontrar sus instancias afines en el Norte. Así, el Norte no tuvo que imponer a la fuerza sus productos al Sur.

La diversidad en el Brasil también facilitó el surgimiento de cambios significativos cuando quiera que el ambiente político variaba. Diferentes posiciones –por ejemplo, con respecto a las técnicas y los conocimientos especializados así como con las distintas actitudes hacia los Estados Unidos– surgieron entre los miembros adversarios de la élite brasilera, con las cuales se pretendía sacar provecho de las nuevas estructuras de oportunidad creadas. Esto se puede constatar en Brasil particularmente en el período posterior al régimen militar, el cual llegó al poder en 1964 y adelantó una línea dura de acción en contra de la izquierda a finales de la década de los 60. La división en el Norte generada por la Guerra del Vietnam creó una diversidad de enfoques con respecto a la Guerra Fría que a su vez hizo posible que algunos tomaran ventaja de la situación de cambio en el Brasil. Con una mirada retrospectiva es posible observar ciertas similitudes estructurales en la posición de los grupos que luego vendrían a llegar a un acuerdo respecto a los valores democráticos y la economía liberal, pero aun así el camino finalmente exitoso que hizo del Brasil un país y una economía fieles a los preceptos estadounidenses no pudo ser presagiado para ese entonces. De hecho, el cenit de la década de los 60 fue un tiempo de desespero creciente respecto al desarrollo y el modernismo. La inversión de esfuerzos y recursos del Norte parecía no haber logrado construir una economía anticomunista ni un despegue democrático sino, al contrario, parecía haber producido un escenario de conflicto exacerbado al borde de convertirse en guerra civil. Pero como resultó ser, el conflicto adquirió la vía para que se diera un nuevo acuerdo entre las élites del Estado –y para que se desplegara un proceso que transformó a los radicales en contra de los Estados Unidos en políticos tecnócratas reformistas inspirados precisamente en los dictámenes estadounidenses–. La pluralidad y la diversidad de ambas partes, como será visto, produjo este resultado inesperado.

LA PROFESIONALIZACIÓN Y LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA EN BRASIL

El imperialismo en Brasil es producto de la demanda local y estaba basado en la estructura del Estado que ya existía a la altura de 1960. Debido a las diversas regiones que componen Brasil y a las múltiples facciones que ha-

bían luchado por el poder, de tiempo atrás ya existía un espectro variado de posiciones reformistas respaldadas por miembros de la élite. En particular, había una tradición proveniente del sur del Brasil en el siglo XIX que promovía una reforma basada en ideales comteanos. El tamaño del Brasil y la variedad de su población hizo que un gran número de grupos reformistas pudieran coexistir alrededor del Estado, incluyendo a los comteanos, quienes desafiaron el orden jurídico relativamente tradicional. Varios sujetos de estos grupos rivales buscarían conseguir productos del Norte que les ayudaran a librar sus contiendas locales. De hecho es posible rastrear distintas demandas por la asistencia del Norte en diferentes sectores de la sociedad brasilera.

Las importaciones en el sector de la economía, por ejemplo, empezaron a darse en los ámbitos diplomático y militar, los cuales se servían fuertemente tanto de sus vínculos internacionales como de la tradición comteana. Actores internacionales tales como la Fundación Ford pudieron responder a esta demanda sin que se llegara a afectar a otros programas o sectores del Brasil. De igual forma, había una clara demanda en el derecho por inversiones internacionales que ayudaran a elevar el nivel de ciertas tecnologías jurídicas y, aquí también, dicha demanda podía ser satisfecha simplemente realizando contactos con el segmento reformista respectivo de un sector en particular. En este capítulo exploramos esos procesos con respecto a la economía, el derecho y a las ciencias sociales en general.

El desarrollo de una ciencia económica brasilera basada en los cánones estadounidenses tiene una fuerte relación con las oportunidades que se encontraban disponibles en el período subsecuente a la Segunda Guerra Mundial (v. gr. Loureiro 1997, 1998; Silva de Motta 1994)¹. La historia comienza con algunos sujetos que pertenecían al círculo íntimo del cuerpo diplomático, incluyendo a Roberto Campos, quienes utilizaron sus cargos en el exterior para empezar a tener experiencia sobre estos conocimientos especializados foráneos (*ver* Campos 1994, 53)². Este canciller logró incrementar su poder debido a que los diplomáticos tenían acceso a un foro influyente del Brasil –su propia institución prestigiosa de enseñanza, el Instituto de Río Branco–, el cual fue empleado para introducir los conocimientos especializados importados. Así, ciertas personas pertenecientes a

¹ “En el período de la posguerra la economía como profesión empezó a tener su propia dinámica. Por primera vez, economistas en los países de Latinoamérica empezaron a tener la confianza y la destreza para ayudar a impulsar de modo directo la causa del desarrollo ocupando posiciones dentro del Estado ... inicialmente muchos de estos nuevos economistas profesionales recibieron su formación en el exterior” (Sikkink 1991, 52).

² Roberto Campos estudió economía en la Universidad George Washington en la ciudad de Washington, luego de haber formado parte del cuerpo diplomático en un sector menos deseado –el comercio–. Posteriormente se convirtió en uno de los fundadores y figuras clave de la economía brasileña (*ver* Campos 1994, 47-53), así como en un conferencista frecuente de la Escuela de Guerra.

un sector de la élite brasileira edificaron sus carreras mediante su dedicación al conocimiento de la ciencia económica estadounidense.

Otra manera de utilizar los vínculos internacionales para edificar posiciones locales fue a través de diversas alianzas creadas en tiempos de guerra. Varios miembros de la Fuerza Expedicionaria Brasileña que pelearon en Italia de parte de los aliados, luego se convirtieron en personas prestantes del Brasil que mantuvieron nexos estrechos con los Estados Unidos después de finalizada la guerra. Incluso la mayoría de ellos había recibido entrenamiento en territorio estadounidense³. Este grupo prestante de veteranos incluía a personas como Castelo Branco, la cabeza de la conspiración militar que derrocó al gobierno electo en 1964 (Skidmore 1988, 21). Ellos establecieron y controlaron la Escuela de Guerra, una institución que se apoyaba en personas como Campos con el objeto de llegar a convertirse en otro escenario central de conocimiento y aprendizaje del nuevo saber cosmopolita, incluyendo la economía⁴.

Otra forma en la que se estrechaban lazos que facilitaban el intercambio de técnicas y conocimientos especializados era mediante el proyecto conjunto brasileño-estadounidense denominado Comisión para el Desarrollo Económico, en el cual también participaba el Banco Mundial. Creado a comienzos de los años 50, estaba conformado por personas reconocidas como Roberto Campos o José Luis Bulhões Pedreira. La Comisión Conjunta jugó un papel central en poner a tono la economía brasileña conforme a las políticas de la posguerra (Campos 1994, 159-67; Sikkink 1991, 64-65). En particular, las políticas de desarrollo del Brasil en los 50 —ejemplificadas por la creación del BNDE (Banco Nacional de Desarrollo Económico) y de algunos proyectos de gran envergadura en el sector público (v. gr. Petrobras, Electrobras)— surgieron del seno de la Comisión Conjunta (Sikkink 1991). Muchos de los abogados que se dedicaron a la economía también provinieron de esta misma red de conexiones⁵.

La economía del Brasil así como sus diversas políticas económicas también mantuvieron un nexo con la Cepal, la famosa oficina establecida por las Naciones Unidas en Santiago de Chile. La Comisión Económica para

³ Este fue el caso de Casteló Branco, quien gobernó después del golpe militar, y de Ernesto Geisel, quien hizo que “los moderados” regresaran al poder en 1974 (ver Skidmore 1988, 21, 160-61). Este grupo no solo absorbió los conocimientos especializados estadounidenses sino la misma visión de los Estados Unidos respecto a la Guerra Fría y, por lo tanto, respecto a los peligros de la izquierda en Latinoamérica (v. gr. Dreifuss 1964, 78).

⁴ La Escuela de Guerra explícitamente buscaba promover una visión alternativa a aquella proveniente del Instituto Superior de Estudios Brasileños, una institución estatal semiautónoma que se centró en asuntos sobre desarrollo de 1955 a 1964 y luego se asoció con la izquierda (Burns 1993, 400).

⁵ Según una persona que por largo tiempo interactuó en este ámbito, Campos era un buen amigo de Bulhões Pedreira, y ambos eran cercanos a San Thiago Dantas. Esta red era “un campo fértil para generar políticas económicas a través del derecho”. De igual forma, los economistas estaban “entreverados” en el BNDE.

América Latina fue especialmente asociada con el modelo de economía avizorado por Raul Prebisch y por Celso Furtado, una figura prestante en la materia en el Brasil (ver García 1998; Sikkink 1991, 57-59)⁶. Así, el enfoque económico de la Cepal por momentos ganó ascendencia en terreno brasileño durante los años 50 y 60. Pero independientemente de las ideas que resultaran ser predominantes en un tiempo determinado –así fueran las de la Cepal o aquellas de los economistas más ortodoxos vinculados con la Escuela de Guerra o el Instituto Río Branco–, lo más importante es anotar que la controversia misma acerca de cuál enfoque sería el más preeminente en la posguerra, hizo evidente el hecho de que la economía estaba tomando ventaja como lenguaje empleado para debatir el tema del desarrollo económico. Los debates acerca de los enfoques económicos ayudaron a construir la legitimidad y la autonomía de la economía como disciplina⁷. Los economistas –sirviéndose también de sus contactos internacionales– trabajaron mancomunadamente para erigir el campo de la economía (así como sus roles en dicho campo) aun cuando tomaban parte en debates de gran envergadura.

Los constructores de la nueva disciplina buscaron crear instituciones académicas capaces de impulsar los nuevos conocimientos y de graduar estudiantes con ese enfoque. En contraste con el caso del derecho, esta nueva disciplina virtualmente pudo ser iniciada con la ayuda de nuevas instituciones. Los dos mayores exponentes fueron la Facultad Nacional de Ciencias Económicas (FNCE), fundada en 1945 en São Paulo, y el Centro de Economía, establecido el año siguiente en la Fundación Getulio Vargas en Río de Janeiro (Silva de Motta 1994, 94-103). La FNCE emergió de un Departamento de Economía creado en São Paulo en 1938, el cual, no obstante, había centrado su atención en el área de Contaduría. La nueva cosecha de economistas posteriores a la guerra tenían algo muy diferente en mente. Según Eugênio Gudín (citado en Silva de Motta 1994, 97), otro de los fundadores iniciales, algunos economistas de Harvard le comentaron que la Facultad de Administración de Empresas y Negocios debía estar

⁶ Además de Celso Furtado, quien fue importante en el Gobierno a principios de los años 60, podemos señalar a Antonio Barros de Castro, quien regresó de Santiago a finales de la década de los 70.

⁷ Es más, como Kathryn Sikkink lo señala, los debates entre los economistas cosmopolitas fueron adelantados de una forma bastante decorosa. Según Sikkink (1991, 66-67), "el debate acerca del desarrollo en el Brasil [que incluía a Gudín, Furtado y Roberto Simonsen] tuvo una calidad absolutamente diferente al efectuado en la Argentina. Incluso en su punto más intenso existió una amabilidad que resultaba inimaginable en la Argentina. En Brasil este fue un debate entre las élites, las cuales acordaron estar en desacuerdo, ceñirse a ciertas reglas del juego y moverse dentro de ciertos círculos. Incluso luego de su ataque respecto a la planeación, fue Gudín quien aceptó publicar la traducción de Furtado del manifiesto de Prebisch –realizado en 1948– en su prestigiosa publicación económica *Revista Brasileira de Economia*. Dentro de la misma institución, la Fundação Getúlio Vargas, operaban dos revistas que tenían dos puntos de vista divergentes".

separada del Departamento de Economía⁸. La una era para transmitir conocimientos prácticos y el otro para hacer teoría. Gudin siguió este dictamen y reformó completamente el enfoque de la FNCE. Al hacerlo, se aseguró de imitar fielmente la estructura propuesta por Harvard.

Las fundaciones internacionales, por su parte, intervinieron en la fase temprana del surgimiento de los economistas en Brasil. Las fundaciones Ford y Rockefeller consideraron el entrenamiento de economistas del Brasil y de otras partes como un asunto determinante para obtener sus objetivos, y con esta mira le concedieron valor al énfasis en educación avanzada y a los puestos de trabajo de profesores de tiempo completo que pudieran ser creados en las nuevas instituciones de aprendizaje⁹. La financiación facilitada por las fundaciones en la década de los 50 ayudó a garantizar que al menos cierto número de brasileños fueran capaces de ingresar a distintas facultades de economía en los Estados Unidos (Valdés 1995, 102)¹⁰. La transformación en la enseñanza de la economía así como la importancia creciente de lograr estudiar en el exterior ayudó a profundizar las diferencias entre una élite de la profesión que contaba con un adiestramiento mayor en teoría, cuya instrucción, por definición, se basaba en información extranjera, y una serie de economistas, e incluso contadores, rasos con un conocimiento más práctico y local (cf. Loureiro 1998). La profesión estuvo dividida en dos escalafones desde su comienzo.

La evolución de la economía a partir de esta serie de inversiones domésticas y foráneas en esfuerzos y recursos también estuvo orientada, de diversas formas, en contra de la tradicional élite jurídica. La economía tuvo que luchar para obtener su autonomía en contra de la dominación tradicional de la profesión del derecho, empleando para ello el capital internacional con la idea de asegurar un rol más central en la academia y en el Estado mismo. Pero de hecho, la profesión emergente de la economía se mantuvo íntimamente atada al derecho hasta tiempos bien recientes. En las palabras de un economista experimentado quien se graduó en São Paulo justo después de la Segunda Guerra Mundial, “era raro ser economista” y “los abogados eran los dueños de los economistas”¹¹. Los economistas gene-

⁸ Eugenio Gudin visitó Harvard en el tiempo en que se celebró la Conferencia de Bretton Woods.

⁹ Según uno de los funcionarios de la Fundación Ford que en ese entonces trabajaba en Latinoamérica, “los profesionales economistas mejor formados juegan un papel determinante en el proceso de desarrollo”, en parte porque ellos pueden “hacer un mejor uso de la asistencia extranjera”. El enfoque de la Ford también favoreció profesores en economía “serios” y de “tiempo completo”. Los economistas formados en los Estados Unidos, particularmente luego de la Revolución Cubana, eran vistos tanto como antidotos del comunismo así como útiles para ayudar a modernizar la economía del Sur (ver Valdés 1995).

¹⁰ De hecho, como veremos adelante, luego de que la Ford estableciera en realidad una sucursal en Río de Janeiro en 1961, los departamentos de economía serían los mayores beneficiarios singulares de las ayudas financieras provenientes de la Fundación Ford (Miceli 1993, 309).

¹¹ Como fue reseñado por uno de los antiguos líderes de la Fundación Ford, desde una perspectiva

ralmente eran formados como abogados (o también había otros con formación de ingeniero)¹². El programa de estudios de la Facultad de Economía de Sao Paulo de finales de los años 30 deja ver claramente este punto. Por muchos años existieron menos cursos de economía que de derecho en dicha institución (Silva de Motta 1994, 123-27). La economía se convirtió en “una rama separada” sólo después de 1947 y, según lo dicho por un economista experto, hubo “una clara distinción –entre la economía y el derecho– sólo después de 1957–1958”¹³. La economía no pudo establecerse como disciplina sin antes haber logrado autonomía frente al derecho.

Varios de los economistas importantes del período inicial, incluyendo a Celso Furtado de la Cepal –ministro de Planeación en 1963 (ver García 1998)– y a Octavio Gouvêa Bulhões –ministro de Hacienda de 1964 a 1967–, fueron formados como abogados. San Thiago Dantas, un abogado bastante reconocido, intelectual y político asociado con ideas concernientes al desarrollismo, fue el ministro de Hacienda en 1963, antes del “giro populista” que precipitó la rebelión militar. Es entendible que un economista de punta llegara a explicar el rol creciente de la economía en el Gobierno como “un fenómeno bastante natural, y no un cambio inusitado”. Así, los abogados fueron entrando con cautela a la posición de los economistas, legitimados por el enfoque en desarrollo económico en el contexto internacional¹⁴. La variedad de posiciones en el derecho –incluyendo aquellas cercanas a la economía– hizo posible que los economistas se desplazaran gradualmente hacia la consecución de su autonomía sin mayores disrupciones.

El golpe militar de 1964 suscitó una interrupción en el surgimiento cadencioso de esta élite, que consistía en economistas orientados hacia el escenario internacional y quienes habían logrado consolidar una suerte de desafío gentil a las élites jurídicas reinantes. Más específicamente, el recrudescimiento del régimen en 1968 condujo a una serie de purgas en contra de muchos miembros de la élite estatal, abriendo de este modo un espacio para la aparición de nuevos actores. El economista clave que surgió con el nuevo gobierno fue Antonio Delfim Netto, quien, junto con los “chicos de Delfim”, manejó la economía en la mayor parte de los años 70 hasta el

que puede ser considerada como la de un economista de hoy en día, “en 1968 nadie del Brasil tenía un doctorado adelantado en los Estados Unidos”.

¹² El primer texto de economía reconocido en el Brasil, de Eugênio Gudín, fue publicado hasta 1943 (*Principios de economía monetaria*). Otros enfoques sobre este objeto de estudio se hacían, de acuerdo con un economista de experiencia, en “las facultades de derecho”.

¹³ Se sostiene, según uno de los economistas que vivió la transformación, que en ese entonces “una masa crítica de economistas se hizo conocer, escribiendo artículos y discutiendo problemas económicos desde diferentes puntos de vista”.

¹⁴ Una persona que trabajó en las Naciones Unidas durante los años 50 y 60 manifestó que, en un momento determinado, muchos de “los abogados” de Latinoamérica y de otras partes que trabajaban en las Naciones Unidas se convirtieron en “economistas”.

período de la crisis de la deuda¹⁵. Estas personas nuevas habían dedicado sus esfuerzos al estudio de la economía, y así compaginaron bastante bien con los grupos relativamente meritocráticos que controlaban al estamento militar, pero no obstante carecían de vínculos con la vieja élite y de las conexiones internacionales que hemos venido mencionando. Ellos no fueron Chicago Boys en ningún sentido. Aprovechando sus diferentes alianzas con grupos de negocios importantes en São Paulo, encajaron bien en la mezcla militar de una sensibilidad internacional con las preocupaciones propias de la Guerra Fría y un fuerte nacionalismo en materia de economía. No obstante, tanto la reputación como la autonomía reconocida de estos economistas eran bastante limitadas. En efecto, ellos representaron una ruptura que se dio por causa del movimiento militar en contra de la élite brasileña.

Sin embargo, el desplazamiento hacia el poder de este nuevo grupo generó inmediatamente movimientos de reacción de la élite estatal y de sus descendientes. En particular, los representantes de la vieja élite empezaron a considerar la posibilidad de fijar su mirada hacia los Estados Unidos, con el objeto de contrarrestar a aquellos que habían tomado el poder en un golpe militar que respondía a las políticas de la Guerra Fría de los mismos Estados Unidos. Ellos lograron sacar provecho tanto de la división presente en los Estados Unidos respecto a cuál sería el mejor modo de librar la lucha de la Guerra Fría, como de la falta de acceso de los que se encontraban en el poder a las técnicas y los conocimientos de punta estadounidenses. Dentro del campo de la economía, por su parte, se dio una contraofensiva casi inmediata de los economistas, quienes se dedicaron fuertemente a seguir aprehendiendo los conocimientos especializados internacionales así como las políticas vigentes en el Norte, con el objeto de desacreditar al estamento militar y a las directrices políticas adelantadas por los chicos de Delfim.

Así, no resulta sorprendente que la nueva generación considerara el período de Delfim Netto como un lapso en donde la teoría económica era relativamente rudimentaria y la economía en la práctica era una cuestión “política”, careciendo de la autonomía suficiente respecto a la élite de negocios de São Paulo¹⁶. Del mismo modo, una élite más cosmopolita y liberal

¹⁵ Antônio Delfim Netto, quien fue el ministro de Hacienda de 1967 a 1974 y ministro de Planeación de 1979 a 1985, provino del que en ese entonces era un programa de economía relativamente nuevo y marginal en la Universidad de São Paulo, graduándose en 1946.

¹⁶ Como uno de los economistas de la nueva generación lo manifestó, “éramos técnicamente más sofisticados” y menos orientados hacia el sector privado de São Paulo. Otra persona afirmó que Delfim “se había convertido en un político” y que era demasiado “paulista”. Los economistas de la PUC-Río, que ahora están en el poder, en ese entonces fueron críticos sobre la forma como Delfim manejó la crisis externa de la deuda provocada por los nuevos desbarajustes en el ramo del petróleo. Resulta interesante que Delfim Netto, según una persona cercana a él, pretendiera seguir un modelo más de corte japonés en cuanto a las relaciones cercanas entre los negocios y

—y más orientada hacia los Estados Unidos— llegó a dominar las posiciones económicas y políticas más encumbradas y, de nuevo, de manera no sorprendente el requisito de tener suficiente competencia matemática pasó a ser una barrera de entrada y de respetabilidad.

De otra parte, la ruptura surgida entre los economistas de la Fundación Getulio Vargas (FGV) se constituyó en uno de los eventos importantes en la transformación de la economía en los años 70. Un grupo de economistas de la FGV, manteniendo una posición en cierto modo crítica respecto a los vínculos de algunos economistas de la FGV con el régimen militar —especialmente luego del regreso de Carlos Langoni de la Universidad de Chicago a la FGV—, decidieron cambiar su sede hacia la Pontificia Universidad Católica de Río ([PUC-Río] Universidad Católica de Río) en 1979. Este grupo también se encontraba en desacuerdo con el proyecto de la Fundación Vargas de crear un programa de doctorado, ya que, teniendo en mente sus propios grados y acreditaciones conquistados en el exterior, sus miembros creían que los estudiantes debían ser impulsados a conseguir sus estudios de doctorado en el exterior, en lugar de obtener un diploma local que efectivamente sería considerado como de segunda clase¹⁷. Por lo tanto, hasta cierto punto, este debate se dio al interior del campo de la economía que se encontraba en plena evolución.

Otra dimensión de la transformación de la economía se hizo evidente al final de dicha década. En el ocaso de la década de los 70 Pedro Malan y Dionisio Carneiro de la PUC-Río organizaron un grupo de economistas —el Instituto de Economía de Río de Janeiro— con el objeto de tomar distancia frente al Gobierno. Ellos intentaron desplazarse hacia una posición parecida a la adoptada por el gremio organizado de abogados (la Organización de Abogados Brasileños, OAB), el cual había asumido una postura relativamente fuerte en favor de los derechos humanos. El objetivo, según una persona involucrada en los planes iniciales, era conseguir economistas “que estuvieran en contacto con la sociedad civil”. Logrando adquirir alguna importancia a lo largo de la década de los 70 y al principio de los 80, el Instituto de Economía fue una de las pocas instancias en el ámbito del conocimiento económico en donde los asuntos relacionados con temas de democracia podían ser debatidos.

Esta nueva generación de economistas, que mantenía lazos más fuertes con la vieja élite que aquellos sostenidos por las personas más cercanas al Gobierno, compartió la pretensión, junto con un sector creciente de la sociedad tradicional brasileña, de distanciarse del régimen militar, el cual

el Estado, en donde el Estado era el ente impulsor del sector de los negocios para que surgiera y creciera con el objeto de solidificar el proceso de las exportaciones.

¹⁷ Uno de los economistas se refirió a esta realidad como Groucho Marxismo, haciendo alusión a la famosa cita de no querer hacer parte de ningún club que “me quisiera tener como miembro”.

para entonces había perdido el respaldo de la opinión ilustrada de personas de los Estados Unidos y de otras partes. En consecuencia, ellos lograron desacreditar la economía para el desarrollo promovida por Delfim Netto, tanto por su falta de sofisticación matemática como por los vínculos que la misma acarrearba con las autoridades militares.

Pedro Malan, quien llegó a ser ministro de hacienda del Brasil, constituye un ejemplo de un político tecnócrata que ascendió al poder manteniendo una postura contraria a la de los economistas relacionados con los militares. Habiendo adquirido una formación de clase media, estudió en universidades privadas que desde hace tiempo se habían caracterizado por educar a la élite brasileña (Loureiro 1998, 50). Asimismo, como adversario del régimen militar, fue un estudiante activista de Río de Janeiro antes de ingresar a estudiar economía en la Universidad de California en Berkeley, en donde trabajó con Albert Fishlow. Luego de graduarse en 1973, regresó a la Universidad Católica de Río (PUC-Río) para ser profesor. Al mismo tiempo que Malan y Carneiro estaban erigiendo el Instituto de Economía de Río de Janeiro, los economistas de la PUC-Río se encontraban instaurando su Departamento de Economía, con fondos de la Fundación Ford, y siguiendo para ello el modelo estadounidense (Loureiro 1998, 48).

Malan pasó de la PUC a ejercer una serie de posiciones internacionales (Loureiro 1998, 50), empezando por las Naciones Unidas a comienzos de los años 1980 e incluyendo el Banco Mundial, en donde se desempeñó como director ejecutivo desde finales de dicha década. También trabajó en Washington como representante brasileño del Banco Interamericano de Desarrollo. Su amigo y para ese entonces ministro de Hacienda, Marcilio Marques Moreira, vinculó a Malan para que fuera el directivo negociador de la deuda en el verano de 1991 (Griffin 1991, 13). En dicha posición, ayudó a gestionar un préstamo cuantioso en el FMI, a cambio del cual Brasil tendría que comprometerse a controlar la inflación, a privatizar y a implementar políticas de apertura en el sector económico. Entonces Malan llegó a la posición de presidente del Banco Central antes de la elección de Fernando Henrique Cardoso en 1995. Cardoso nombró a Malan como su ministro de Hacienda.

El grupo de la PUC-Río –del cual Malan formaba parte– recibió una ayuda financiera significativa de la Fundación Ford para crear un centro docente de primera clase. Allí daban énfasis a los estudios en matemáticas, ofrecían programas que no iban más allá del nivel de maestrías y luego enviaban a los mejores alumnos a estudiar a los Estados Unidos. La Pontificia Universidad Católica de Río también mantuvo como política, en contraste con las instituciones que enseñaban derecho, que toda su planta de profesores fuera de tiempo completo. Como uno de los economistas señaló, la PUC-Río era “bastante académica”. Si alguien se iba del plantel

para ocupar un puesto en el Gobierno, ellos lo reemplazaban por otra persona en lugar de garantizarle una licencia durante su ausencia. Los profesores de la PUC-Río en principio debían desempeñarse como académicos y profesores de tiempo completo (lo cual, por supuesto, no era incompatible con consultorías de dedicación parcial). Este cometido académico adelantado intencionalmente con el objeto de aprehender una economía de corte estadounidense y con altos conocimientos técnicos, hizo de la PUC-Río la institución líder para los economistas (Loureiro 1998). Su prestigio y autonomía, construidos a partir de sus vínculos con las facultades de economía más importantes de Norteamérica, ayudó a que el campo de la economía se transformara aún más y llevara a los economistas de la PUC-Río a ocupar espacios de poder en el Estado. Así, ellos lograron desprestigiar tanto a la generación anterior de los economistas enfocados en el desarrollo como a los abogados tradicionales que de mucho tiempo atrás venían controlando el Estado.

Cuando el modelo de economía de Delfim Netto fue marginado, especialmente luego de la crisis de la deuda a principios y en el cenit de los años 80, los economistas de la PUC-Río –y otros pocos de élite de otros lugares– representaban una generación portadora de un nuevo conocimiento técnico-práctico. Ellos asumieron la vanguardia para atacar el fenómeno de la inflación, hicieron el llamamiento para la desregulación y la privatización al igual que el de la apertura del Brasil hacia la inversión extranjera. Los líderes de este nuevo modelo económico se convirtieron en actores cruciales en el manejo del Estado. Ellos pasaron de ser economistas puramente orientados hacia Estados Unidos, a políticos tecnócratas que se desenvolvían en el nuevo Estado democrático del Brasil.

Los economistas de la PUC-Río son ahora los consejeros de los partidos más importantes, incluyendo el Partido de los Trabajadores de la izquierda. Como uno de los economistas de la PUC-Río lo manifestó, esta institución contaba con economistas altamente respetados que podían desempeñarse en “cualquier tipo de gobierno”. Los economistas de élite de la PUC-Río y sus aliados hasta ahora han logrado mantenerse en la delantera de la competencia académica –y también política– en contra de la economía “más política” de Delfim Netto y de sus herederos que mantenían un enfoque más estructural –y menos matemático– en la Cepal, el cual fue abandonado en 1964¹⁸. En parte la victoria es social: es más facti-

¹⁸ De hecho, Delfim Netto ahora es parlamentario, y se nos dijo que es fuertemente crítico del fracaso de haber invertido en productividad así como de “la excesiva matematización” y de la confianza incondicional en instrumentos financieros sofisticados. Según una persona cercana, Delfim critica el hecho de que “las finanzas ahora estén dominando la economía”, considerando que “el crecimiento es la forma de solucionar el problema”. Celso Furtado continúa abogando por un papel más activo para la planeación estatal (Marques y Costa 1995, 4). Furtado también tiene conexiones personales cercanas con Fernando Henrique Cardoso, quien, no obstante,

ble que el nuevo grupo represente a los *héritiers* de la élite cosmopolita que los economistas asociados con Delfim Netto. Además, esta tendencia representa, en relación con el viejo establecimiento jurídico, el ascenso de un modo de producción de conocimientos especializados en cierto modo más abierto y competitivo. Por ahora, en consecuencia, los economistas de la PUC-Río han logrado convertir su capital social y su consagración a la economía del Norte en una posición sólida en las guerras por el poder del Brasil. Por lo tanto los economistas profesionales, como grupo en ascenso, representan una élite que tiene escasos rasgos en común con los economistas rasos que trabajan en puestos relativamente bajos del sector público, de la industria privada o del ramo de la Contaduría.

Además, debe ser resaltado el hecho de que los economistas considerados más valiosos se desenvuelven también en grupos consultores importantes, los cuales se encuentran en una posición cercana pero exterior al Gobierno. Estos grupos consultores proveen plazas de alto perfil destinadas a asesores bien conectados y que cuentan con un poder significativo, y pueden así desafiar la dominación anterior de los abogados¹⁹. De igual modo, estos grupos consultores de élite encajan bastante bien en el nuevo ámbito de dominación de la élite de los economistas del Estado. Ellos recalcan que la profesionalización de la economía no es para nada inconsistente con su continua comercialización.

Finalmente, los resultados más importantes deben ser señalados de manera breve. Como ya fue destacado con motivo del desplazamiento de Pedro Malan de una posición de estudiante activista a su ingreso en Berkeley, en la PUC-Río, en el Banco Mundial y en la cartera titular del ministerio de Hacienda, en la actualidad existe una convergencia virtualmente total entre el enfoque económico brasileño y aquellos de los Estados Unidos, del FMI y del Banco Mundial²⁰. El triunfo profesional y político de los economistas de la PUC-Río se perfeccionó a la par del enfoque económico que ahora es considerado como el más erudito y sofisticado.

CONSTRUYENDO LA AUTONOMÍA DE LAS CIENCIAS SOCIALES

La Fundación Ford unió esfuerzos con otras fundaciones para proveer apoyo anticipado al desarrollo de la profesión de la economía. Este respaldo con-

ha adoptado una postura bastante diferente en materia de economía.

¹⁹ Un informante detalló cómo ciertos directores de compañías de punta así como bancos de gran envergadura, no sólo utilizan a los abogados como intermediarios poderosos, sino incluso confían el manejo de la compañía al abogado asesor cuando están de viaje o de vacaciones.

²⁰ También resulta interesante destacar que durante la crisis de la deuda de los años 80, "Delfim Netto y sus tecnócratas eludieron cualquier intención de acudir al FMI –el cual siempre era un

tinuó luego de que la Ford estableciera una sede en Río de Janeiro en 1961, como reacción a la Revolución Cubana y a la proclamación de Kennedy de la Alianza para el Progreso. Varios miembros de la Fundación Ford empezaron también a enfatizar la importancia de otro tipo de disciplinas diferentes a la economía. El enfoque se centró en “los obstáculos al desarrollo”, tales como los problemas de “los pobres y los marginados” (ver Pakenham 1973). La Ford empezó a implementar una estrategia para promover la inquietud académica mediante una competencia creciente²¹. Esta estrategia profundizó de modo consciente el desafío para con la posición de los abogados generalistas, ya que las nuevas disciplinas fueron construidas para ocupar terrenos hasta entonces desarrollados por los abogados²². Así, el respaldo a las ciencias sociales trajo consigo nuevas dimensiones en la ofensiva liderada por los economistas²³.

El apoyo financiero inicial en ciencia política otorgado por la Fundación Ford fue para la facultad de la Universidad de Belo Horizonte –que era vista como una institución líder y estaba orientada hacia la producción académica estadounidense–, en donde la figura clave fue Bolívar Lamounier, quien además –como en efecto ocurrió– era considerado como un enemigo político por parte del Gobierno²⁴. Esta inversión se siguió dando y creciendo, en parte a través del Centro Brasileño de Análisis y Planeación (Cebrap), arriba mencionado. Así, durante el período de los años 70 y 80, la Funda-

blanco de críticas para los nacionalistas brasileños–. Inmediatamente después de la elección, Delfim y su equipo anunciaron que habían abierto negociaciones formales con el FMI” (Skidmore 1988, 232). A finales de los años 50, Brasil había rechazado las políticas del FMI.

- ²¹ Conforme a uno de los actores clave, “había orientaciones teóricas que también contaban con una suerte de implicaciones ideológicas ... así, una de las cosas que yo consideré significativas, y me fui convenciendo cada vez más de ello, fue la importancia de tener un cierto pluralismo de ideas. No se trataba de que inconscientemente respaldáramos algo que terminara asistiendo sólo una perspectiva, un punto de vista cerrado. Yo quería ver algo real, algo que ayudara a agitar las posiciones”. Es posible ver un paralelo de esto en la creación de centros de arbitramentos comerciales internacionales rivales en Londres, París y Estocolmo (Dezalay y Garth 1996b).
- ²² Miceli, quien quizás representa parte del ataque al viejo sistema de dominación del derecho, ofrece esta perspectiva (1993, 276), señalando que “hay innumerables indicaciones de los esfuerzos de la Fundación Ford para estimular iniciativas innovadoras en áreas tradicionales como la enseñanza del derecho. Pero la fundación casi se rinde al vislumbrar lo que los consultores consideraban como una resistencia determinante de parte de las personas prestigiosas en el área profesional respectiva”. “En comparación ... los especialistas en ciencias sociales parecían estar mejor ajustados a la posibilidad de profundizar su educación en las universidades estadounidenses”. Un integrante de la Fundación Ford manifestó que la Ford ha permanecido “alrededor de las facultades de derecho, pero no adentro de ellas”.
- ²³ Como Miceli señala, “la Fundación Ford realizó una contribución decisiva en la configuración de un mercado real de especialistas en ciencias sociales en el Brasil; esto fue posible gracias a la financiación de proyectos alternativos de creación de instituciones, debidamente ajustados a las nuevas condiciones estructurales bajo las cuales, a lo largo de las últimas décadas de transformación, funciona el sistema local de producción científica” (Miceli 1993, 292).
- ²⁴ Evidentemente la ayuda financiera fue concedida, a pesar de la oposición generada en Nueva York –en donde los economistas tenían el control de esta área– respecto a la idea de que la ciencia política fuera relevante en el área del desarrollo.

ción Ford financió un número considerable de investigadores e investigaciones en ciencias sociales. También le dio apoyo financiero a la Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais (ANPOCS), que representaba al gremio profesional de la comunidad en ciencias sociales (excepto los economistas, quienes ya contaban en una organización profesional)²⁵. En general, parte del esfuerzo en materia de economía así como en otras disciplinas de las ciencias sociales, se orientó al estudio en el extranjero, especialmente –aun cuando no exclusivamente– en los Estados Unidos²⁶. Otro aspecto determinante en la financiación de la Fundación Ford fue su respaldo en investigación a personas que de otro modo hubieran tenido que irse al exilio.

Según lo afirmado por un politólogo destacado del Brasil, las inversiones de la Fundación Ford durante las décadas de los 70 y 80 en el campo de la ciencia política, contribuyeron a la gestación de un cambio extraordinario. Una nueva generación de politólogos formados al modo estadounidense hizo que la ciencia política se volviera “más rigurosa”, metodológicamente más avanzada y más orientada hacia los derroteros marcados en los Estados Unidos²⁷. El marxismo fue puesto en segundo plano, mientras los nuevos politólogos dejaban a un lado –en las palabras de uno de ellos– el “desgastado” y “obsoleto” enfoque de Bélgica y Francia²⁸. El conocimiento y las herramientas basadas en las pautas estadounidenses fueron cada vez más importantes en los debates brasileños al igual que en las transiciones hacia la democracia y el Estado liberal²⁹.

²⁵ Miceli se refiere a ANPOCS como “la expresión de un nuevo balance de fuerzas entre los programas de posgrado, los centros de investigación, las disciplinas, las tradiciones de pensamiento, la práctica científica así como los respectivos líderes y practicantes” (1993, 275).

²⁶ Como lo manifestó uno de los actores clave de la Ford, el programa incluía “la facilitación de becas a estudiantes brasileños jóvenes para que fueran, primariamente, a las diferentes universidades de los Estados Unidos, pero ocasionalmente a Europa para recibir una determinada formación. Y, usted sabe, había al menos una o dos docenas, y quizás más que eso, de jóvenes brasileños excelentes y aptos para ir al extranjero. Y virtualmente cada uno de ellos obtuvo títulos de doctorado para después regresar al Brasil”.

²⁷ Por supuesto, junto con el desarrollo de técnicas sofisticadas, se dio una reducción de espacio profesional para los abogados-politólogos tales como Raimundo Faoro y Victor Nunes Leal. Este fue el mismo fenómeno de profesionalización que gradualmente fue eliminando a los abogados-economistas.

²⁸ La transformación de la ciencia política incluyó un alejamiento de la creencia en el Estado brasileño. Las nuevas ideas señalaban que el Estado no era la solución a los diferentes problemas, sino, en cambio, el escenario en donde el patronazgo se reproducía (Tavares de Almeida 1992). Tavares enfatizó el simultáneo descubrimiento de la democracia y de la sociedad civil, el cual, según los políticos, podía jugar el papel de un Estado diligente, sin que se diera la propia corrupción estatal. Así, la doctrina de la ciencia política empezó a apoyar la reducción del papel del Estado en el manejo de la economía.

²⁹ Respecto al conocimiento de corte estadounidense, Miceli también señala que “aquellos formados en los Estados Unidos eran menos vulnerables hacia medidas de tipo represivo debido a los tópicos de sus investigaciones, así como a que sus investigaciones eran menos controversiales.

Un hecho definitivo para el triunfo de la estrategia adelantada por la ciencia política, al igual que ocurrió con la economía, fue el endurecimiento del sector militar al final de los años 60. Esta transformación dentro del estamento militar una vez más hizo variar las posiciones de aquellos que habían venido compitiendo por formar parte en la élite reformista estatal, primordialmente mediante el uso de técnicas y conocimientos especializados provenientes del extranjero. Ellos dieron un viro en la destinación de sus esfuerzos y comenzaron a utilizar aquello que se encontraba disponible en los Estados Unidos para así montar una contraofensiva.

El mejor ejemplo al respecto es el apoyo financiero otorgado por la Fundación Ford al Cebrap en 1969. Este patrocinio fue crucial al menos por dos razones. En primer lugar, representó un factor clave en la expansión de las ciencias sociales así como la superación de una potencial sospecha mutua. Antes de estos eventos y con pocas excepciones notables, la comunidad de ciencias sociales había mantenido una posición bastante reticente respecto a recibir financiación de la Ford³⁰. En efecto, la Fundación Ford era considerada como una instancia estrechamente vinculada con los Estados Unidos y las políticas alrededor de la Guerra Fría. En la otra orilla, los funcionarios de la Fundación Ford guardaban una cierta cautela respecto a las políticas de la comunidad en ciencias sociales del Brasil. En segundo lugar, el apoyo al Cebrap sostuvo e impulsó la que vendría a ser la institución central en la promoción de las ideas que sirvieron de soporte a la transición brasileña hacia la democracia. De manera no accidental, el Cebrap también se convirtió en el foro de la trayectoria política de Fernando Henrique Cardoso, actual presidente del Brasil.

Los grupos formados en Europa tendían a generar ideas políticamente más sensibles" (1993, 294). Entre los politólogos más importantes se encuentran Bolivier Lamounier –educado en la Universidad de California, Los Angeles, y persona cercana a Cardoso y a los Estados Unidos– y Wanderley Guilherme dos Santos –formado en Stanford–, cuyo pensamiento sobre la liberalización en materia de política es descrito por Skidmore (1988, 165). Entre las ciencias sociales, la antropología también recibió apoyo. Una considerable ayuda financiera fue concedida al Museo Nacional de Río, contribuyendo así a impulsar su reputación como el centro líder en antropología del Brasil –y también como un territorio seguro para los académicos cuyas posturas políticas los pudiera convertir en blancos de persecución del régimen. Entonces los antropólogos brasileños se convirtieron en instancia clave en el estudio y en la creación de vínculos con la población nativa y en el análisis de la pobreza urbana. Como en el campo de la ciencia política, la Ford se orientó hacia unos pocos centros clave y puso énfasis en la formación especializada y en la investigación. Aquí la Ford, como en otras latitudes, conscientemente se concentró en las élites para así multiplicar el impacto de sus inversiones de esfuerzos y recursos.

³⁰ Según un protagonista de la Ford de estos eventos, los especialistas en ciencias sociales habían sido "bastante reticentes". Otro explicó el pensamiento de la Cebrap de la siguiente forma: "pero, yo creo que ellos eran reacios a dejar el Brasil ... usted sabe, ellos tenían un fuerte compromiso con el país. Además ... al analizar la situación, aun cuando ellos se encontraban bajo presión y eran acosados por la policía secreta, también pensaban que había suficiente espacio para que ellos crearan este centro autónomo. También creo que el respaldo de la Fundación Ford les abrió un poco más de espacio".

Las circunstancias que rodearon esta financiación de la Ford son dicientes. Un número apreciable de investigadores sociales destacados fueron obligados a retirarse de sus posiciones en las universidades por presiones de sectores duros del estamento militar en 1969 (Miceli 1993, 269; *ver* Skidmore 1988, 83). Un grupo de estos académicos de vanguardia de la izquierda, incluyendo a Fernando Henrique Cardoso, decidieron acercarse a la Fundación Ford para así tratar de permanecer en el Brasil. En las oficinas principales de la Fundación Ford en Nueva York hubo resistencia a la concesión de estos recursos, y asimismo funcionarios locales del Gobierno estadounidense trataron de desincentivar la alianza de personas de izquierda con dicha Fundación. No obstante, el Cebrap fue financiado y el escenario para la creación de otras instituciones similares fue igualmente dispuesto.

La alianza se hizo posible no únicamente por la posición a la que se vieron enfrentados los académicos, la cual los forzó a ponderar oportunidades y alianzas que no parecían valiosas tiempo atrás³¹. La pasión, el idealismo y la simpatía que los académicos brasileños veían en sus jóvenes colegas estadounidenses también resultaron ser de importancia³². Esta suerte de misioneros estadounidenses modernos se prestaron para dar su apoyo a una academia identificada con una teoría de la dependencia algo marxista y provocadora, e incluso corrieron algunos riesgos para obtener respaldo en Nueva York. Reproduciendo el cisma ocurrido justamente en ese mismo período dentro de la élite gobernante de Estados Unidos por la Guerra Fría, abogaron por el mantenimiento de un nuevo enfoque sobre el desarrollo que estaba más orientado hacia la necesidad de concentrarse en la reforma política. Ahora ellos estaban dispuestos a oponerse a la CIA y a los funcionarios de línea dura del Gobierno estadounidense.

Desde una mirada retrospectiva, estas diversas financiaciones por parte de la Fundación Ford pueden ser calificadas como de un éxito rotundo, tanto en el nivel de inversión en favor de la gente como en términos de las ideas que de allí emergieron. Probablemente no es una exageración sostener que el campo de las ciencias sociales en el Brasil fue transformado por completo³³. Se convirtió en un espacio más competitivo, más autónomo y

³¹ Como lo señaló un integrante de la Ford, "la necesidad opaca la sospecha".

³² Para observar el rol de otro tipo de misioneros en el campo del arbitramento comercial internacional, *ver* Dezalay y Garth (1996b). Un exfuncionario de la Fundación Ford, ahora crítico de su pasado trabajo, realizó una comparación explícita, diciendo que los sujetos propagadores o misioneros buscaban encontrar sujetos talentosos y bien conectados para "convertirlos", tal y como los Jesuitas lo hicieron en otro tiempo. El objetivo de la conversión era "producir a un estadounidense dentro de ellos".

³³ La transformación es reconocida y elogiada por Packenhan: "quizás ningún lugar de Latinoamérica, o tal vez de todo el Tercer Mundo, ha testificado un crecimiento tan dramático en calidad y en cantidad en el área de las ciencias sociales como el Brasil ... es más, el cambio cuantitativo ha venido acompañado por un cambio cualitativo ... los estudios políticos hoy día son más numero-

más orientado hacia los Estados Unidos. Los especialistas de estos campos empezaron a ser actores de relevancia, uniendo fuerzas con los economistas, en un Gobierno posmilitar que ahora era democrático, abierto a las incursiones del extranjero y en medio de un proceso de reestructuración del Estado.

Este ajuste complejo de importaciones y exportaciones no hubiera podido ocurrir sin una cierta aquiescencia por parte del régimen militar –o al menos por una parte del mismo– en Brasil³⁴. De hecho, el régimen militar ayudó de varias maneras a que tuviera lugar la estrategia de los importadores y los exportadores en el contexto internacional. Como ya fue anotado, muchos sujetos dentro del estamento militar creían fuertemente en la educación y obtuvieron algún respaldo de las clases medias debido a dicha creencia. Durante el período militar, en gran parte como consecuencia de la proliferación de universidades privadas, la vinculación de estudiantes ascendió de 142.000 en 1964 a cerca de un millón en 1976 (Anderson 1987, 51). El número de estudiantes en las facultades de derecho, a pesar del énfasis en otras prioridades educativas, creció igualmente, llegando a quintuplicarse hasta 140.000, aun cuando el porcentaje de estudiantes de derecho comparado con la totalidad de estudiantes decreció del 24 por ciento en 1962 (*cf.* 33 por ciento en 1933) al 10 por ciento en 1980 (Anderson 1987, 66). De hecho, la relativa falta de rigor en la educación jurídica permitió su expansión de una manera barata, con el objeto de acomodar en el sistema a nuevos estudiantes que aspiraban conseguir ascenso social.

Por lo tanto, dentro del estamento militar existió al menos un cierto respaldo a la ayuda financiera que terminó sustentando investigaciones ajenas al ámbito del derecho, así como estudios en el Brasil y en el extranjero³⁵. De todas formas, por las razones que sean del caso señalar, el estu-

sos, más variados, más sistemáticos y más respetuosos de la posible autonomía e integridad de la esfera política en contraste con lo que ocurría 20 o incluso 10 años atrás” (1992, 224-27). Sin embargo Packenhan, a diferencia de los informantes del Brasil, no mencionó el papel de la Fundación Ford.

³⁴ También tuvo que existir alguna aquiescencia por parte de los Estados Unidos, de nuevo dejando ver la división en el consenso sobre la Guerra Fría. Ciertamente, como máximo, se dieron algunos esfuerzos torpes para evitar que se financiaran a los activistas del área de las ciencias sociales. Un funcionario de la Ford reportó que en una ocasión un funcionario brasileño había manifestado ante la embajada de los Estados Unidos que el Gobierno estaba agradecido con las actividades de la Fundación Ford en el área de la agricultura, pero que no les gustaba su respaldo a “la sociología y el socialismo”.

³⁵ “A pesar de las persecuciones, los actos arbitrarios y la violencia policial, otros sectores del Gobierno brasileño recomendaban diversos cursos financiados por la Ford y proveían becas para que los estudiantes se matricularan en esos cursos” (Miceli 1993, 294). De igual forma, “la famosa creatividad intelectual e institucional de los especialistas en ciencias sociales brasileños en un contexto autoritario y adverso había sido, en parte, promovida por el mismo régimen militar, para preservar un número de ‘islas con un consenso controlado’” (Miceli 1993, 293). Según un politólogo, aun el ejército “guardaba respeto por los grandes pensadores”.

dio de brasileños en el extranjero floreció en comparación con la situación existente antes del golpe militar. Además, sin duda resulta importante el hecho de la salida del país de los intelectuales y los estudiantes líderes que representaban un componente más orientado hacia la política, lo cual probablemente ayudó también a promover un ambiente de paz social dentro del Brasil, al menos a corto plazo. El punto más general para resaltar, no obstante, es que los procesos que condujeron al desarrollo de las ciencias sociales, al igual que ocurrió con la economía, produjeron un grupo poderoso que mantenía un apego hacia los Estados Unidos y sus enfoques en materia de política y economía.

EL ESFUERZO MENOS EXITOSO POR REFORMAR LA EDUCACIÓN JURÍDICA

Los esfuerzos por reformar las facultades de derecho así como el papel de los abogados en el Brasil, se dieron luego de que el apoyo de las fundaciones a los economistas ya se encontraba en plena marcha y antes del respaldo concedido a las ciencias sociales. El programa de derecho y desarrollo generó la unión de un cierto grupo de abogados del Brasil, incluyendo a personas que habían trabajado en asuntos económicos desde inicio de los años 50 y a un grupo de misioneros jurídicos proveniente de los Estados Unidos³⁶.

Los misioneros del derecho que vinieron a Río para hacer parte del personal de la Usaid y trabajar en las oficinas sede de la Fundación Ford, representaban una meritocracia asociada con credenciales de élite de los Estados Unidos. Sin embargo, debido a su falta de oportunidad o de disposición para viajar al extranjero, no habían seguido la trayectoria de élite tradicional en los Estados Unidos³⁷. En realidad eran creyentes e idealistas, y asimismo pretendían expandir la nueva religión del desarrollo³⁸. Aun cuando eran bastante reticentes hacia el régimen militar, tuvieron puntos en común con los economistas brasileños y con los oficiales militares que promovían el desarrollismo antes de la presencia de la línea militar dura acaecida en 1969.

³⁶ La sociedad de economistas de élite y abogados surgió de la Comisión Conjunta del Brasil y los Estados Unidos, y continuó dándose en muchas de las instituciones clave que se fueron creando. Por ejemplo, el primer asesor jurídico del BNDE fue José Luis Bulhões Pedreira.

³⁷ Como uno de los integrantes lo señaló, "usted sabe que AID era bastante atractiva y vinculaba a personas extremadamente buenas ... todos habían sido auxiliares judiciales, se habían graduado ocupando los primeros puestos de sus cursos y al menos habían trabajado como asistentes en un tribunal del circuito. La mayoría de ellos había tenido una experiencia significativa en Wall Street. Esto es importante para entender por qué entre las nuevas personas vinculadas, muchas provenían de las firmas de Wall Street".

³⁸ De acuerdo con uno de los participantes, en retrospectiva fueron "poco realistas e idealistas" y "creyeron que tendrían mucho más impacto" de lo que era posible.

Aprovechando algunas críticas a la educación jurídica que habían sido difundidas por abogados promotores del desarrollo, la Fundación Ford y la Usaid buscaron consolidar la empresa de la reforma de la enseñanza del derecho. Ya existía una preocupación de que los abogados serían desplazados por los economistas si no aprendían determinadas nuevas destrezas necesarias para gobernar un Estado desarrollista. El proyecto empezó en 1966 con la creación del Centro para el Estudio e Investigación de la Educación en el Derecho (Ceped), fue parcialmente trasladado a la Universidad Católica de Río en 1967, y luego mantenido con vida en la sede de la PUC-Río tras la clausura del Ceped en 1973.

La historia es bien narrada por James Gardner, uno de los funcionarios de la Fundación Ford, en *Legal Imperialism* (1980)³⁹. Los esfuerzos acometidos en Brasil al respecto son presentados en el libro de Gardner como un fracaso –un fracaso que ejemplifica el descalabro general de la línea de derecho y desarrollo–. Si bien los encargados de la reforma promovieron algún grado de enseñanza e investigación en el área de derecho económico, no lograron constituir un cuadro de profesores de tiempo completo que llegara a emplear el estilo norteamericano de enseñanza con el objeto de generar tanto el rigor como la habilidad intelectual para resolver problemas técnicos. Según Gardner, el fracaso se presentó como resultado del intento de fomentar el modelo estadounidense de la educación jurídica en Brasil –un modelo que incluso no era universalmente acogido o particularmente exitoso en los Estados Unidos.

No obstante, esta historia es más compleja en varios aspectos. En primer lugar, como veremos con mayor detalle, la insistencia general de Gardner (1980, matizada en 287) en que no existía una base brasileña real para emprender una reforma jurídica es demasiado fuerte. El reclamo de Gardner de que la retórica reformista “era en su mayoría sólo palabras –anticuadas, ocasionales y, como un todo, ineficaces–” (61) puede ser cierto, pero no demuestra una ausencia de cimientos nativos. De hecho, se podría sostener que la estrategia retórica y diletante encaja perfectamente bien con las actividades de la élite jurídica brasileña antes y después del Ceped,

³⁹ Otro funcionario de la Fundación Ford de dicho período caracterizó el programa del Brasil en los siguientes términos –manteniendo la ambigüedad de la posición de los Estados Unidos de ese entonces–. La Ford supuestamente estaba concentrada en los derechos humanos y en ayudar a que el Brasil encontrara alguna vía para acceder a un gobierno democrático. Los integrantes de la Ford consideraron que los abogados compartirían dicho punto de vista, pero el programa aplicado en el Brasil también estaba formando un grupo de especialistas “cuadrando sus bolsillos” pero sin tocar “la tiranía y la justicia social” que era el motivo del programa. Por mucho, el programa resultó ser “irrelevante”, “y en el peor de los casos era la doncella de mano del Estado”. La Fundación Ford en los Estados Unidos a finales de los años 60 estaba empezando a realizar su giro hacia la financiación del derecho de los intereses colectivos. De hecho, el libro de Gardner puede ser visto como una parte de la política interna de la Ford de alejarse de las inversiones en la enseñanza del derecho para apoyar más la promoción de los derechos humanos.

y asimismo que en este caso la estrategia fue de nuevo bastante exitosa para los miembros de la élite que concentraron sus esfuerzos en dicha entidad.

El Centro para el Estudio e Investigación de la Educación en el Derecho fue construido a partir de vínculos bastante estrechos con personas que ya habían intentado combinar el derecho y la economía en aras del desarrollo. Muchos de ellos, según uno de los miembros estadounidenses, habían convertido la crítica en contra del *bachalerismo* (el dominio del Estado por parte de los abogados) y de los abogados diletantes, en una acusación en contra del poderoso Estado brasileño que se había consolidado, en parte, sobre la base de críticas bastante similares⁴⁰. Una de las primeras personas que entró en contacto con el Ceped fue Marcilio Marques Moreira, un abogado diplomático que había estudiado ciencia política en Washington. San Thiago Dantas, un abogado destacado, personificó buena parte de la inspiración brasileña para adelantar la reforma. Alberto Venâncio Filho, quien se convirtió en el coordinador del programa del Ceped, estableció conexiones con San Thiago Dantas como estudiante y trabajó para Rio Light desde 1957 hasta 1961, una compañía canadiense conocida por emplear los mejores abogados brasileños y prepararlos para afrontar asuntos económicos⁴¹. El director del Ceped fue asesor jurídico de la empresa Light; y otro asesor jurídico de Light, quien había ayudado a redactar el Código de Comercio y Sociedades del Brasil en los años 50, fue también una de las figuras más preeminentes del Ceped. Para completar la historia de los orígenes del Ceped, Venâncio laboró en la misma firma de abogados de José Luis Bulhões Pedreira, el consejero principal del BNDE y persona clave en la orientación propia del Ceped⁴². El papel de estas personas su-

⁴⁰ Según uno de los activistas del programa, "estas personas provinieron de la revolución en contra del Estado. Bulhões Pedreira es así de importante porque fue un crítico profundo del modo en que operaba el aparato del Estado ... el *bachalerismo* tenía dos ideas ... una era una suerte de superficialidad diletante. La otra era una especie de Estado poco funcional, parafernático. El Estado había absorbido a todo este tipo de personas y entonces se convirtió en una instancia bastante poderosa ... y creo que fue una fuerza poderosa para el desarrollo pero luego colapsó". Resulta interesante que algunos de los críticos fueran personas que habían ayudado a construir el Estado en la década de los 50, pero que no hicieron parte del mismo Estado tal y como operaba en la era de Delfim Netto.

⁴¹ El Centro para el Estudio e Investigación de la Educación en el Derecho (Ceped) tenía vínculos con la Universidad de Guanabara, cuyo vicedirector era Caio Tacito, abogado de Rio Light y también profesor (Gardner 1980, 66). Tacito fue director del Ceped (Gardner 1980, 317). Alfredo Lamy Filho, otra figura clave, fue también profesor, abogado de Rio Light (y de otras empresas grandes) y uno de los redactores del Código de Comercio y Sociedades brasileño en los años 50. El centro también tenía nexos con la Fundación Vargas de Rio, cuyo director de 1945 a 1991, según uno de los integrantes, "siempre comprendió la línea de derecho y desarrollo".

⁴² La persona que se convirtió en decano en 1967, Jorge Gouveia Vieira, había trabajado en la firma de abogados de su padre, estudiado en el extranjero y posteriormente en el Ceped, antes de ser profesor de dedicación parcial y luego decano de tiempo completo a la edad de 29 años. Su carrera posterior se apoyó fuertemente en sus conocimientos sobre derecho económico. Joaquim Falcão dejó el Ceped para convertirse en el decano de la PUC-Río en los años 70.

giere que el experimento tuvo raíces sustancialmente domésticas a través de abogados conocidos que gozaban de conexiones con el poder económico, aun cuando la reforma misma no lograra obtener éxito alguno a los ojos de los financiadores estadounidenses del proyecto⁴³. Así, existía un desencaje estructural en un nivel, con el resultado de que ningún brasileño llevaría más la bandera de la reforma en la educación jurídica. No obstante, en otro nivel, los Estados Unidos llegarían a encontrar personas listas para comprar sus productos. La nueva camada de abogados economistas empleó activamente sus conocimientos especializados en economía provenientes de los Estados Unidos para edificar sus carreras en el Brasil.

Uno de los miembros estadounidenses indicó que ninguno de los participantes brasileños “pensaba que la propuesta de profesores de tiempo completo tuviera sentido”. Por lo tanto no resulta sorprendente que el modelo de enseñanza de las facultades de derecho no cambiara de modo dramático. Mientras los estadounidenses que gestaban la reforma “pensaban que este era un experimento reformista en la enseñanza del derecho”, los brasileños pensaban el mismo como un curso con nuevas técnicas “para enseñar el derecho de los negocios aplicable a las grandes empresas”, en momentos cuando nuevas leyes sobre impuestos y empresas entraron en vigencia. Conforme a esta lógica, las personas enganchadas en la planta del Ceped eran abogados jóvenes y ambiciosos provenientes de firmas de abogados, especialmente de Río, que ocupaban posiciones empresariales, tales como aquellas propias de Rio Light. Este era, como lo anotó un funcionario estadounidense, “un curso de posgrado para los mejores y más brillantes jóvenes abogados de negocios de Río”. De hecho, una de las razones por las que el Ceped llegó a su fin, consistió en que el programa “le enseñó a todas las personas lo que allí había para enseñar”.

No resulta asombroso que las élites de jóvenes que emergieron del programa hayan aprovechado su educación exclusiva y las redes conectadas al Ceped, para con ello desplegar carreras bastante importantes y ocupar cargos de punta en la transformación del derecho brasileño. Una lista de quién es quién sobre los actores más destacados en el derecho económico de Río, luciría bastante parecida a la lista de los alumnos integrantes del Ceped. No obstante, es cierto que la reforma de las facultades de derecho de Río fue un fracaso y tampoco tuvo éxito en otras latitudes⁴⁴. Este descalabro en institucionalizar el programa del Ceped, no obstante, puso a las personas graduadas en una posición fantástica: lograron beneficiarse aun

⁴³ Virtualmente todos los participantes que entrevistamos dijeron que habían abandonado la idea de reformar la educación jurídica luego de su paso por el Ceped.

⁴⁴ Según uno de los participantes, algunas discusiones con los profesores de la Universidad de São Paulo no llegaron a ningún punto, excepto al acuerdo de hacer un viaje de campo para observar la educación estadounidense.

más de sus conocimientos específicos debido a su escaso número. Por tanto, consiguieron ser participantes cruciales, desde la orilla del derecho, en la reestructuración del poder económico.

Los alumnos del Ceped vendrían a ocupar posiciones destacadas en las firmas de abogados más prestigiosas de Río de Janeiro. En São Paulo, al mismo tiempo, José Pinheiro Neto logró erigir una firma de abogados de negocios ajena a la influencia de la élite jurídica tradicional y del estamento militar. Los ejemplos de Pinheiro Neto y de los alumnos del Ceped muestran el modo en que las conexiones y los conocimientos especializados en el contexto internacional pudieron ser utilizados para construir y mantener ciertas instituciones del Brasil, las cuales harían que el giro hacia un Estado y una economía apegada a los dictámenes estadounidenses resultara ser relativamente fácil. Luego de tener su poder bajo amenaza por los militares al final de los años 60, la élite estatal y sus descendientes lograron reagruparse, aprovechar las divisiones presentes dentro de las filas militares y dentro de los Estados Unidos, y trabajar para recuperar el poder mediante la combinación de conocimientos especializados estadounidenses y los contactos con las instituciones brasileñas susceptibles de ser abordadas y posteriormente modificadas. Aquellos que habían lanzado diferentes desafíos al poder militar del Brasil utilizaron la Fundación Ford y el movimiento internacional de los derechos humanos, pero configuraron dicho desafío desde el interior de las instituciones brasileñas.

Una de las instituciones clave desde las cuales este desafío fue precipitado, como veremos, fue la Organización de Abogados Brasileños, OAB. Ellos lograron jugar un papel importante en la afirmación de los derechos humanos en contra de los militares y asimismo desempeñaron un papel de igual relevancia en la creación de la constitución para perfeccionar la transición hacia un régimen democrático. La habilidad de estas personas para sacar provecho de los nuevos tratos y aperturas producidas a raíz del posicionamiento novedoso de la economía, de las ciencias sociales y del movimiento de los derechos humanos, al igual que su capacidad para obtener el poder dentro de las instituciones brasileñas, fue un elemento determinante para evitar una guerra civil en el Brasil, en contraste con lo ocurrido en Argentina y Chile. El desafío en contra del derecho –y de la élite estatal construida sobre el mismo– fue aquí nuevamente contenido dentro de los límites del derecho mismo. La diversidad del derecho en el contexto brasileño hizo posible que ciertos grupos concentraran sus esfuerzos de un modo relativamente precoz en las técnicas y en los conocimientos especializados del extranjero, los cuales llegarían a gozar de un carácter prevaleciente y, por tanto, también vendrían a asegurar las posiciones de estos grupos.

CAPÍTULO 7

La paradoja del imperialismo simbólico: el Cono Sur como laboratorio explosivo de la modernidad

Argentina y Chile experimentaron, a partir de la influencia de los Estados Unidos, más o menos la misma estrategia de promover un nuevo tipo de pluralismo y reformismo, pero los acontecimientos que allí tuvieron lugar sirven esencialmente de contraejemplo a lo que ocurrió en Brasil. Las inversiones del extranjero acaecidas en el Brasil fueron relativamente exitosas, en parte debido al pluralismo de ese país y a la concomitante e intensa demanda de insumos internacionales. Las condiciones locales de Chile, en donde la élite era mucho más homogénea, no generaron ese tipo de demanda por importaciones del extranjero. No obstante, como Jeffrey Puryear lo señaló, los Estados Unidos invirtieron una suma relativamente significativa en Chile durante los años 50 y 60¹. De hecho, si Brasil fue un ejemplo de demanda local, Chile podría ser considerado como un ejemplo de descarga masiva de las técnicas y los conocimientos especializados estadounidenses. El resultado inicial en Chile, el cual documentamos en este capítulo, fue la creación de un laboratorio de técnicas y conocimientos especializados foráneos, el cual resultó ser tan volátil que finalmente explotó.

Argentina también explotó, pero a través de un curso de acción que aún la mantiene como otro de los contraejemplos. Las diferentes exportaciones estadounidenses en Argentina parecían casi invisibles porque lucían como si fueran de cosecha propia. La Fundación Ford encajó perfectamente con la Fundación Di Tella, y diversos centros de investigación reconocidos existían en Argentina incluso antes de que varias de las fundaciones estadounidenses se decidieran a invertir en ellos. No obstante, el fracaso de la estrategia reformista en Argentina fue incluso más dra-

¹ Jeffrey Puryear sugiere que en los años 60 Chile recibió entre un 11 y 22% de la ayuda a la región, aun cuando contaba con menos del 4% de la población total de toda Latinoamérica y el Caribe (1994, 11).

mática que la acontecida en Chile, pues allí se precipitó la guerra sucia más virulenta del continente sudamericano.

Sin embargo, de manera bastante sorprendente, tanto Argentina como Chile se han convertido en laboratorios de las nuevas formas que ha tomado la modernidad. Chile se convirtió en el productor de punta del monetarismo de la Escuela de Chicago y también en foco del movimiento internacional de los derechos humanos, y Argentina se distingue por ser la sede de una panoplia de fundaciones en mutua competencia, al igual que de centros de investigación reconocidos que se encuentran alrededor del Estado. En este capítulo pretendemos empezar a esclarecer los factores que precipitaron estos resultados paradójicos, propios de la estrategia reformista que era auspiciada desde el Norte.

CHILE: DE UNA EXACERBADA COMPETENCIA IMPORTADA A UNA GUERRA CIVIL

La élite estatal chilena dominada por círculos de familias logró manejar, hasta entrados los años 60, la incorporación gradual de los principios de la modernidad provenientes de otras latitudes. Ciertos rastros de esta habilidad pueden ser detectados en varias de las prácticas y justificaciones que tenían lugar en los partidos políticos y en los modos de importación. Por ejemplo, como era también el caso en Europa, no resultaba inusual que hermanos o primos de una familia se distribuyeran, consciente o inconscientemente, en diferentes partidos, incluso en extremos como el Comunista y el de la Democracia Cristiana. Por ejemplo, en el contexto chileno Salvador Allende, un socialista, fue amigo por mucho tiempo de sus principales rivales políticos de la Democracia Cristiana, incluyendo a Eduardo Frei. La familia y los lazos de amistad ayudaron a domesticar contiendas entre las diferentes vertientes de la modernidad política. Los antagonismos, en la mayoría de los casos, terminaban siendo bastante dóciles.

El ritmo de las importaciones también puso freno a la precipitación de cambios dramáticos. Como uno de los informantes describió el proceso, los miembros de la élite política chilena viajaban a Europa, compraban algunos de los últimos libros editados y luego regresaban a sus lugares de habitación antes de promulgar en Santiago las últimas tendencias. Este mismo proceso lento, que facilitó la ocurrencia de varias acomodaciones, se puede ver en la historia del desarrollo de la economía. El desarrollo inicial fue maniobrado bastante bien, y así los nuevos economistas lograron integrarse a la élite jurídica tradicional.

Es posible constatar el proceso lento de acomodaciones a través de la trayectoria de Carlos Altamirano, quien es famoso porque se convirtió en la cabeza del Partido Socialista y fue el último exiliado que logró regresar

con vida a Chile luego del régimen de Pinochet. Él fue una figura clave en los acontecimientos que precipitaron la explosión chilena, pero claramente empezó su carrera siguiendo la senda tradicional hacia el poder de élite para ser luego arrollado por diversas circunstancias que se salieron de control. Estudió en la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile en la década de los 40. Allí fue receptáculo de al menos ciertos fermentos e ideas nuevas propias de la época. Asimismo estrechó vínculos con economistas que tenían lazos con la Facultad de Derecho, incluyendo a uno de los líderes pioneros de la economía chilena, Aníbal Pinto. Además fue un estudiante inquieto en política, sobre todo en grupos progresistas católicos o falangistas en donde personas como Patricio Aylwin militaban. Altamirano, al igual que Aylwin, también estaba en busca de una alternativa más progresista que las propuestas de los liberales y los conservadores, quienes, según como un contemporáneo lo expuso, “vivían en el siglo pasado”. Una reforma que fuera más allá, pensaban estos jóvenes ambiciosos, era requerida y ellos se consideraban a sí mismos los líderes futuros de dicha reforma.

Después de haberse graduado, Altamirano empezó a trabajar como asesor de planta de una compañía estadounidense, continuó siendo políticamente activo, se convirtió en profesor de derecho y de ciencia política en la Universidad de Chile, y se integró a las filas del Partido Socialista. Para ese entonces, al final de los años 40, los socialistas no guardaban mayores diferencias con los políticos de la democracia cristiana, ya que en aspectos cruciales el Partido Socialista “revitalizado” se sirvió de la ideología social de los falangistas o católicos. Altamirano entonces formó parte del Gobierno al comienzo de los años 50, dejando a un lado el ejercicio profesional de su carrera de abogado pero manteniendo su posición de profesor de derecho y de ciencia política. Fue elegido para el Senado en 1964 y reelegido en 1972². Como se puede observar, este “socialista radical”, como eventualmente ha sido tildado, fue en muchos aspectos el producto del viejo sistema. Sus actividades políticas destacaban ideas potencialmente radicales, pero su trayectoria no fue en particular diferente a la de otros políticos que para entonces eran su competencia en el camino hacia el poder y la legitimidad del Estado chileno.

La evolución de la economía y de los economistas como un desafío potencial para la élite jurídica de Chile, fue primordialmente una consecuencia del período subsiguiente a la Segunda Guerra Mundial³. Como en el caso de Brasil, la nueva versión de la economía recurrió sustancialmente a las influencias internacionales, incluyendo de nuevo aquella de la Cepal,

² Altamirano abandonó Chile luego del golpe militar de 1973, yéndose primero a Berlín del Este.

³ El ascenso de la ciencia económica asociado con el Estado desarrollista ha sido estudiado en detalle, entre otros, por Joseph Love (1996a, 1996b).

la organización de las Naciones Unidas ubicada en Santiago. Aníbal Pinto, una de las figuras cruciales en el desarrollo chileno de la economía, mantenía vínculos cercanos con la Cepal y Prebisch (Muñoz 1993). Flavían Levine –quien compró sus libros en Londres luego de haberse ganado la lotería– fue la persona clave que importó la teoría de Keynes y asimismo el paladín en la implementación de una investigación y una enseñanza más sistemáticas en el ámbito de la economía (Muñoz 1993, 42-43). Este tipo de economistas fueron asimilados de un modo relativamente fácil a la élite gobernante de Chile⁴.

Ellos formaban parte, no obstante, de un ataque en ascenso en contra del derecho. El ataque se dio, en parte, debido a la combinación de una expansión en las oportunidades para acceder a la educación y un rango bastante limitado de opciones dentro de las familias extendidas en el campo del derecho. Las escasas oportunidades en el campo jurídico pueden ser constatadas en la historia de un individuo que finalmente terminó siendo ingeniero. Él manifestó que “quería estudiar derecho” en los años 40, pero recibió el consejo de que esa era una “ocurrencia disparatada” ya que “carecía de conexiones sociales”. Afortunadamente él era, de acuerdo con sus palabras, “bueno en matemáticas”, por lo cual pudo seguir la trayectoria más meritocrática y asequible de la ingeniería. La dificultad de entrar al mundo del derecho sin conexiones familiares u otro tipo de acreditaciones sociales –así fuera para acceder a la rama judicial, a las firmas de abogados o a la academia– desincentivó a varias personas talentosas –ajenas a las familias prestigiosas en el campo del derecho– para proseguir dicha trayectoria. Así, parte de la atracción de las nuevas profesiones y disciplinas era que las mismas se encontraban disponibles para sujetos que no contaban con un capital social apreciable. Muchas personas, al igual que el individuo que se convirtió en ingeniero, empezaron de modo natural a contactar salidas diferentes a las redes familiares íntimas. Y aquellos que controlaban el escenario jurídico, al mismo tiempo, no sintieron la necesidad de adelantar cambios sustanciales con el objeto de admitir sangre nueva.

Como en el Brasil, las fundaciones estadounidenses, especialmente la Fundación Ford y Usaid, mantuvieron una participación predominante en la profesionalización de la economía. El programa en Chile fue verdaderamente masivo (*ver*, v.gr., Puryear 1994; Santiso 1996; Silva 1991; Valdés 1995). La actividad de la Fundación Ford arrojó como resultado un crecimiento del número de economistas en Chile, de alrededor de 120 al inicio de los años 60 a más de 700 en la década de los 70 –mostrando así “la enorme influencia de la Fundación Ford en el desarrollo de la disciplina de

⁴ Ellos fueron promotores activos del “Estado bajo el modelo de desarrollo” chileno. Por ejemplo, Levine manejaba la compañía estatal de acero –Compañía de Acero del Pacífico–, desde sus inicios en 1973 (Muñoz 1993, 34).

la economía en Chile”– (Valdés 1995, 186). El “Proyecto Chile” también condujo al surgimiento de los famosos Chicago Boys, quienes ascendieron al poder durante el régimen de Pinochet y ayudaron a sintonizar la legitimidad de la economía chilena internacionalmente. Lo que resulta interesante, no obstante, es por qué las inversiones de esfuerzos y recursos que generaron a los Chicago Boys terminaron siendo exitosas, mientras que los economistas de la tendencia principal, quienes tenían nexos más cercanos con la élite chilena, no se adhirieron de la misma forma a la compra masiva de las técnicas y los conocimientos especializados estadounidenses.

La Fundación Ford, guardando consistencia con su enfoque de favorecer la creación de mercados de las ideas académicas, primordialmente intentó profesionalizar la economía a la par con una creencia general de que, según las palabras de un funcionario de ese tiempo, “los economistas profesionales mejor entrenados jugarían un papel fructífero en el proceso de desarrollo” y “utilizarían mejor la asistencia proveniente del exterior”. Ellos no estaban tratando de ponerse del lado del monetarismo o de la economía liberal en contra de posiciones más estructurales asociadas con la Cepal⁵. Como Valdés lo anota, la Ford dio el doble de dinero (\$1.4 millones en contraste con menos de \$0.6 millones) al Instituto de Economía de la Universidad de Chile en comparación con la suma ofrecida a la Universidad Católica (1995, 186)⁶.

No obstante, el éxito sorprendente de los Chicago Boys en Chile no debe llevar a que se pase por alto el fracaso de una porción importante de la inversión que el Norte efectuó en tierras chilenas. De hecho, lo que resulta asombroso es justamente el impacto tan modesto que tuvo la inversión en la marcha y la producción de la economía en la universidad estatal más prestigiosa, la Universidad de Chile. Como en el Brasil, en este período diversos estudiantes talentosos se desplazaron del campo del derecho al de la economía, desarrollo en el que diferentes actores e instituciones internacionales resultaron ser de estimada valía. Aun así, los esfuerzos de los Estados Unidos para generar competencia y diversidad en los enfoques

⁵ El Gobierno estadounidense (y Arnold Harberger, el promotor de la Universidad de Chicago) en parte pudo haber buscado luchar en contra del “socialismo”, identificado con la economía de corte estructuralista. Albion Patterson, el creador del programa por parte de la entidad Usaid, pretendió “corregir el balance” de la economía hacia “los mercados económicos” (Valdés 1995, 116). No obstante, esto no significa que la política hubiera dominado este enfoque. La conexión entre Chicago y Usaid se dio a través de la Fundación Ford, ya que Theodore Schultz, quien luego obtendría el Premio Nobel por su trabajo en capital humano, había dirigido por dos años un grupo de planeación enfocado en el desarrollo económico de Latinoamérica. Como parte de este trabajo, él desarrolló ideas que suscitaban el interés de Patterson y que se convirtieron en la base del proyecto: “el capital humano fue la bandera bajo la cual los economistas estadounidenses emprendieron el experimento en Chile” (1995, 98).

⁶ El programa de investigación del Instituto de Economía de la Universidad de Chile fue dirigido de 1954 a 1961 por el economista estadounidense Joseph Grunwald (Puryear 1994, 16; Valdés 1995, 115).

económicos chilenos no rindieron frutos en la universidad más importante. La inversión simplemente no produjo raíces, al igual que, tiempo más tarde, la inversión en la educación en el derecho y los intentos para reformar el aparato jurisdiccional no lograron ganar terreno dentro de la élite jurídica chilena. El nuevo conocimiento reformista fue rechazado y dejado a un lado en el contexto chileno. Aun así las inversiones continuaron teniendo lugar, y ello ayudó, finalmente, a generar un mercado mucho más competitivo en técnicas y conocimientos estatales especializados. De hecho, la competencia se precipitó al inicio de los años 70.

El éxito de la Universidad Católica se sirvió de un conjunto de circunstancias particulares. Como Valdés lo explica, el proyecto de contrarrestar las tendencias socialistas mediante el “impulso del pluralismo” en la enseñanza de la economía en Chile, coincidió con el interés del Gobierno estadounidense y de la Fundación Ford en diversificar la economía, con el plan de la Universidad de Chicago de ser un espacio influyente en el contexto internacional así como de mejorar la calidad de los estudiantes, y con la pretensión de la Universidad Católica de conquistar una posición más sólida en contra del establecimiento representado por la Universidad de Chile⁷. Cerca de un centenar de estudiantes de economía chilenos fueron educados en la Universidad de Chicago –en desarrollo de este programa entre los años 1957 y 1970 (Valdés 1995, 13)– y en el Departamento de Economía de la Universidad Católica, dirigido desde 1965 en adelante por uno de los primeros exalumnos de Chicago, Sergio de Castro, quien luego vendría a ser la fuente de Pinochet en la escogencia de políticas y de personal en materia económica. Así, la economía de Chicago floreció en terrenos de la Universidad Católica.

El mismo nivel de inversiones y de crecimiento puede ser constatado en otro tipo de ciencias sociales –en la sociología particularmente–, y aquí también instituciones como la Fundación Ford y otra clase de actores transnacionales fueron en gran medida participantes de primera línea en el proceso (Puryear 1994, 15; Santiso 1996). El objetivo era, como fue seña-

⁷ El libro de Valdés –basado en su disertación doctoral de Princeton– puede ser visto como el esfuerzo académico de un hijo de un demócratacristiano prestigioso por colocar a los sujetos desconocidos de Chicago –los *Chicago Boys*– en un contexto que limitara la actual influencia de estos. Valdés recientemente fue la cabeza del equipo negociador del Acuerdo de Libre Comercio efectuado entre Chile y Canadá. Acerca de los intereses de las universidades de Chicago y Católica, Valdés señala que en los años 50, “la Universidad de Chicago tuvo serias dificultades para competir con las universidades del establecimiento del Este Norteamericano en atraer a los mejores estudiantes de economía” (1995, 99). No obstante, la Universidad de Chicago obtuvo tanto una excelente financiación como estudiantes óptimos con el Proyecto Chile. En cuanto a la Universidad Católica, antes de 1955, solamente contaba con una facultad de comercio que se centraba en el campo de la Contabilidad. La facultad aún estaba dominada por abogados de dedicación parcial. Entretanto, la economía estaba obteniendo una atención considerable en la Universidad de Chile, con economistas tales como Flavían Levine (Valdés 1995, 117-18).

lado, construir disciplinas que compitieran entre ellas mismas y también con el derecho. José Joaquín Brunner, un sociólogo que más tarde formó parte del Gobierno posterior al de Allende, ofrece una excelente descripción del desarrollo de la “sociología profesional” en los años 50 (Brunner 1988). Brunner señala que la sociología y la ciencia política en Chile habían existido desde el final del siglo XIX, influenciadas por concepciones spencerianas y compteanas (225), pero ninguno de los dos campos logró conquistar su autonomía en los espacios universitarios en relación con las facultades de derecho o, en la Universidad de Chile, en relación con la Facultad de Administración Pública (226). Este período “preprofesional” empieza a cambiar luego de la Segunda Guerra Mundial. En palabras de Brunner, “un flujo persistente de ideas, de personas y de recursos provenientes del Norte, que impulsó una renovación de los modelos conceptuales y de las prácticas de investigación empleadas para el estudio de la sociedad. En este momento se da la participación de organizaciones públicas y privadas de los Estados Unidos así como de organismos internacionales; en particular ... primero la Unión Panamericana, luego la Organización de Estados Americanos y, sobre todo, la Unesco” (227). Las instituciones clave en Chile, todas ellas financiadas en un período corto al final de la década de los 50, fueron el Instituto de Sociología de la Universidad de Chile; la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), creada por la Unesco; y la Escuela de Sociología de la Universidad Católica (Brunner 1988, 229). Estos tres proyectos, altamente exitosos en su opinión, mantuvieron vínculos sólidos con el exterior⁸.

Como Brunner lo expone, los sociólogos empezaron a obtener legitimidad académica, a demostrar la relevancia social de su discurso y a conducir investigaciones y métodos de enseñanza acordes con “el modelo norteamericano” (1988, 231)⁹. Además, luego de que los demócratas cris-

⁸ La Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) buscó facilitar una formación latinoamericana para las primeras generaciones de especialistas en ciencias sociales, y así se convirtió en la institución de educación más importante al respecto; esta facultad también trajo a Latinoamérica especialistas en ciencias sociales de Europa y de los Estados Unidos. Entre los líderes iniciales estaban José Medina Echavarría de España y Peter Heintz de Suiza. El programa de la Universidad de Chile fue impulsado por Eduardo Hamuy, quien había sido estudiante de derecho y se encontraba de regreso de los Estados Unidos para promover una “ciencia fundada en lo empírico”, empleando enfoques estadounidenses (Brunner 1988, 229; Puryear 1994, 14). Un jesuita belga, Roger Vekemans van Cauwelaert, creó el programa de la Universidad Católica. Todas estas instituciones, en muy poco tiempo, recibieron financiación, según Puryear, por parte de “fuentes estadounidenses, principalmente las fundaciones Ford y Rockefeller, junto con la Unesco, la Organización de Estados Americanos (OEA) y muchas otras pequeñas contribuciones europeas” (Puryear 1994, 15).

⁹ En cuanto a la relevancia del discurso sociológico, Brunner anota lo siguiente, de forma consistente con nuestra anterior anotación acerca del percibido anacronismo y ausencia de pluralismo de ideas del derecho: “en efecto, sobre todo para los jóvenes estudiantes de universidad que provenían de sectores de clase baja o media, quienes carecían de capital social, las avenidas tradicionales para emprender una carrera académica en las áreas de humanidades, derecho,

tianos y Frei lograron alcanzar el poder en 1964 bajo una plataforma reformista, “la carrera de los sociólogos adquirió un prestigio inmediato; en la práctica empezó a darse una demanda de personal profesional susceptible de ser enganchado en los nuevos entes estatales encargados de materializar los proyectos de reforma iniciados por el Gobierno, en especial en el sector agrario y entre los grupos más pobres de la ciudad” (232). El flujo de inversión extranjera en el movimiento de reforma puede constatarse en el enfoque que se mantuvo respecto a la reforma agraria, el cual, no obstante, condujo a divisiones fuertes en Chile. Durante este período, de cualquier forma, un fondo financiado por la Fundación Ford ayudó a aumentar de manera considerable el número de profesores de tiempo completo en el campo de la sociología (Brunner 1988, 234). Sin embargo, cuando la izquierda ganó legitimidad con el ascenso de Allende, el foco de varias de las preocupaciones de los departamentos de sociología también sufrió un viro: “La idea del valor de la neutralidad en la ciencia, que había predominado en el proceso de profesionalización de esta disciplina, fue entonces abandonada, siendo reemplazada por la noción del valor del compromiso, lo cual enfrentó a la academia (o la burguesía) con la ciencia comprometida o militante” (Brunner 1988, 237)¹⁰. Chile y sus conocimientos especializados empezaron a formar parte de la explosión política.

Lo que es importante destacar para los propósitos presentes es que, sirviéndose de la ayuda y de la legitimidad del extranjero, la sociología edificó su autonomía y prestigio en oposición al derecho, y posteriormente gozó de un período de gran auge durante los años 60 y la época de Allende. Los economistas también mejoraron su posición tanto en el período del Estado bajo el modelo de desarrollo como en la fase posterior, especialmente en la era Pinochet, que será discutida más adelante. En cada disciplina existía una competencia entre las concepciones europeas y aquellas prove-

literatura y filosofía, les ofrecían pocas oportunidades para avanzar académicamente y ganar así movilidad social. A su vez, en cuanto los efectos de los procesos de modernización se extendieron en todo el país, la insuficiencia del conocimiento humanista así como de los roles profesionales tradicionales se hizo más evidente, tanto para la acción pública como para la participación de las élites tecnoburocráticas emergentes” (1998, 228).

¹⁰ El cambio de enfoque de los departamentos de sociología empezó a darse en 1967. No obstante, “sobre todo desde 1970” hubo una “segunda recepción” de ideas bajo la teoría de la dependencia y el marxismo. Fernando Henrique Cardoso estuvo en Santiago, donde tuvo bastante notoriedad durante tres años luego del golpe militar del Brasil de 1964. Fue invitado por el sociólogo español José Medina Echavarría, quien en ese entonces era el director del Instituto Latinoamericano de Economía y Planeación Social (Ilpes) –creado por Prebisch como “un complemento sociológico” de la Cepal (Love 1996a, 191). Allí Cardoso colaboró con el chileno Enzo Faletto en el desarrollo de la teoría de la dependencia, que tenía bastante rasgos comunes con el análisis de “centro-periferia” que Prebisch y otros estaban produciendo. Love recalca la fuerte influencia de los exiliados que vinieron a Santiago luego del golpe militar en el Brasil y, en particular, en la construcción de la teoría de la dependencia. Andre Gunder Frank, quien nació en Berlín y tenía un doctorado en economía de la Universidad de Chicago y produjo una versión más de izquierda de la teoría de la dependencia, también vivió en Santiago luego de abandonar Brasil.

nientes de Norteamérica. El enfoque norteamericano ganó mucho más poder que el que tenía antes de que las inversiones estadounidenses empezaran a tener lugar.

Del mismo modo, el derecho estaba perdiendo asidero en los estudiantes más talentosos y mejor conectados. Chile fue considerado por la Fundación Ford, de acuerdo con uno de los funcionarios de esta entidad que laboraba en aquel tiempo, como un escenario que contaba con una comunidad en ciencias sociales “creativa y dinámica” a la altura de la década de los 70. No obstante, esto no sucedía con el derecho. Existían voces que pretendían promover un cambio dentro del derecho. Les preocupaba que los abogados estaban perdiendo poder de influencia. El “Proyecto Chile en Derecho” de la Fundación Ford –la contrapartida del programa económico “Proyecto Chile”– se orientó a responder esos interrogantes. Este programa empezó con la iniciativa elevada a la Fundación Ford por el decano Eugenio Velasco junto con los integrantes de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile. Así, esta iniciativa contaba con un estatus institucional mucho más sobresaliente que el de su programa paralelo en el Brasil, pero, como James Gardner (1980) anota nuevamente en su descripción, la misma fracasó también en Chile.

Los promotores del programa en los Estados Unidos querían incrementar la influencia del enfoque estadounidense en Chile en contraste con los puntos de vista europeos¹¹. Ellos pretendían superar la idea existente entre los abogados chilenos según la cual el sistema jurídico estadounidense no tenía nada que ofrecer al chileno. Los proponentes del proyecto en Chile y en los Estados Unidos también buscaron aliviar un problema particular, a saber, el decaimiento visible de la influencia de los abogados, quienes parecían haber quedado al margen del enfoque moderno sobre el desarrollo¹². En cambio los abogados eran vistos en Chile como “barreras en contravía del desarrollo” (Gardner 1980, 147)¹³. El valor de los conociemien-

¹¹ El reporte que en 1966 hicieron John Howard de la Fundación Ford y John Henry Merryman de la Facultad de Derecho de Stanford –la instancia que en efecto estaba asumiendo el papel de la Universidad de Chicago en Economía–, resulta instructivo: “el sistema jurídico chileno es virtualmente puro derecho civil. Esto ha suscitado interrogantes de latinoamericanos que ponen en tela de juicio si el derecho de raigambre anglosajón (*common law*) podría llegar a contribuir en algo. Ya que la influencia entre Chile y Europa continental ha sido y continúa siendo fuerte, el problema de la participación estadounidense es cómo acceder a un ‘comercio triangular’, en donde no se refuerce el costado europeo sino aquel de Chile con los Estados Unidos ... la solución del problema radica en que el aporte estadounidense sea primordialmente en metodología y no en contenido ... [en otras palabras] un enfoque basado en problemas y orientado hacia la enseñanza y los métodos de investigación” (citado por Gardner 1980, 130). Este enfoque enfatiza en el modo como se forman los abogados en lugar del modo como se produce el derecho.

¹² Steven Lowenstein, el secretario ejecutivo de 1967 a 1969, se queja de que “los gestores creativos ... hoy día son los economistas, los ingenieros, los agrónomos, los arquitectos y otro tipo de profesionales” (Gardner 1980, 147).

¹³ La voz chilena más importante acerca del retroceso de los abogados era Eduardo Novoa Monreal,

tos jurídicos especializados estaba en efecto decreciendo en comparación con las nuevas líneas de importación.

Para el final de los años 60 e inicios de los 70, pocas personas afirmaban que el programa había logrado cambiar la educación jurídica en Chile o que existía algún mérito para darle continuidad. Uno de los miembros estadounidenses que fue enviado al final del programa, Stewart Macaulay, recuerda el proyecto de la siguiente forma:

lo que había ocurrido es que el programa en derecho de Chile era un tipo de cosa bastante realista ... y ellos iban a empezar a mejorar su educación en el derecho así como en la investigación jurídica y era en muchos aspectos un cierto concepto de ingeniería social ... según el cual los países en desarrollo necesitaban una información idónea del impacto de sus leyes para que a partir de allí pudieran utilizar las mismas en la producción de todos estos efectos maravillosos.

Desde la perspectiva de uno de los funcionarios de la Fundación Ford, “no existía compromiso intelectual alguno. No existía un proyecto de corte institucional, intelectual” como el presenciado en el campo de las ciencias sociales. En cambio, “buena parte del movimiento de reforma había sido capturado por los que yo llamaría ... profesores de ideología conservadora”. Más aún, de acuerdo con el funcionario de la Ford,

eran más los abogados, probablemente muchos más, y quizás ellos se encontraban en diferentes clases sociales, y eran menos intelectuales y más atados, de hecho ... [con] intereses de tipo económico. Quiero decir, tanto satisfaciendo sus intereses como permaneciendo todos allí, creo yo, estaban involucrados en cualquier tipo de circunstancias de las que hoy día llamaríamos hacer negocios.

En resumen, el programa no encontró análogos en el Sur que vieran la necesidad de una reforma jurídica drástica. Tal como en el Departamento de Economía de la Universidad de Chile, aun cuando probablemente más en el caso del derecho, la inversión internacional casi no tuvo efecto en las personas bien conectadas del establecimiento. El programa se convirtió progresivamente en un proyecto cada vez más irrelevante en el período de Allende y muy pronto llegó a su final¹⁴. Como ya se sugirió, los idealistas que pretendían construir sus carreras estatales estaban abandonando el ámbito del derecho para erigir el Estado sobre otro tipo de pilares más internacionales.

integrante de la planta de profesores de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, y quien se mantuvo como el asesor jurídico principal de Allende. Él manifestó en 1968 que los grandes cambios estaban teniendo lugar y “que los abogados demostraban una incapacidad total para ofrecer algún aporte en estos cambios” (citado en Gardner 1980, 146; ver también Lowenstein 1970).

¹⁴ Una clínica legal en la Universidad Católica, establecida por Luis Bates y financiada por la Ford en 1971-1972, continúa como el legado de un programa que tomó su propia dinámica.

La historia de Edmundo Fuenzalida, quien vendría a ser una de las personas clave en el acercamiento del derecho y la sociología en Chile, ayuda también a develar el desafío impuesto al derecho por parte de los nuevos conocimientos especializados. Él estudió en la Universidad de Chile de 1954 a 1959, graduándose finalmente como abogado. Los estudiantes de sus clases, de acuerdo con uno de sus contemporáneos, “entraban para aprender la política del país”. Hasta ese momento todos los presidentes chilenos habían sido abogados, y asimismo las facultades de derecho “servían como sedes para entrenar futuros políticos”. El Partido Radical era el espacio político más importante de ese entonces en la política universitaria, pero aun así todos los partidos se encontraban bien representados. Había alrededor de 80 profesores para los 600 o 700 estudiantes (30 por ciento de los cuales eran mujeres), y muchos de estos profesores devolvían sus pequeños salarios como donación para la Facultad de Derecho. Desde su perspectiva, “con el prestigio era suficiente”. Los estudiantes incluso vestían prendas formales. En pocas palabras, dentro de la Facultad de Derecho parecía que el sistema tradicional permanecía intacto y sin desafío alguno.

Pero luego de que él finalizó sus estudios “oyó ciertos ruidos” provenientes de la Cepal —sólo a unas cuantas cuadras de distancia de la Facultad de Derecho— y de algunos pocos profesores, como Aníbal Pinto, quienes se encontraban al margen de los acontecimientos de la dicha Facultad. No obstante se convirtió en abogado, comenzando su ejercicio con un trabajo sin remuneración que le servía de entrenamiento profesional en el consultorio jurídico de la asociación del gremio. Luego de observar cómo era la práctica jurídica, no obstante, decidió abandonar su ejercicio para dedicarse a la academia en el derecho. Siguiendo el patrón tradicional, decidió irse a Roma para estudiar filosofía del derecho. Regresó a Santiago cinco años después en 1960, donde un profesor que él conocía le dejó entrever que esos “ruidos” estaban haciendo cambiar los derroteros tradicionales. Según se cuenta, dicho profesor le dijo que había cometido un error —“el futuro es la sociología, no el derecho”. El profesor tenía contactos con las Naciones Unidas y formaba parte del debate para la creación de la Flacso. Fuenzalida siguió su consejo y se trasladó a la Flacso en 1961, en donde hizo investigación y le fue ofrecida una plaza para ser profesor. Siendo consciente de sus limitaciones en su propio ejercicio profesional en la Facultad de Derecho, se propuso adquirir otro tipo de conocimientos especializados. Entonces empezó a trabajar con Johan Galtung, un noruego formado en la Universidad de Columbia en Nueva York, y juntos produjeron el primer libro en Latinoamérica sobre los métodos y las teorías de las ciencias sociales. Fuenzalida se convirtió en profesor de la Flacso en 1964, ahora con un doctorado en sociología para agregar a su título de abogado.

Para ese entonces la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales estaba adelantando varias investigaciones relacionadas con las reformas que Frei y los demócratacristianos estaban tramitando. Fuenzalida decidió que necesitaba emprender su propia línea de investigación y viajó a Zurich para desempeñarse como profesor asistente y producir un libro desde allá. Volvió en 1970 y, para entonces, pensó que sus estudios de derecho eran “un error de juventud”. Asimismo estrechó vínculos con otras personas, incluyendo a Edgardo Boeninger y a Ricardo Lagos, como parte de un proyecto interdisciplinario en la Universidad de Chile, pero entonces Boeninger, formado como ingeniero, fue elegido como rector de la Universidad.

Con la combinación de sus conocimientos especializados, no resulta sorprendente que Fuenzalida luego extendiera lazos con el Proyecto Chile en Derecho de la Fundación Ford, el cual estaba tratando de centrarse en una mejor enseñanza del derecho y en la realización de algún tipo de investigación interdisciplinaria. Se resistió a tener vínculos demasiado estrechos con el proyecto, pero aun así trabajó con un instituto interdisciplinario que incluía a personas como Jorge Tapia, Andrés Cuneo y Gonzalo Figueroa. A estas alturas, al parecer, Fuenzalida se encontraba haciendo la investigación que pretendía hacer del derecho un área relevante para la agenda de Allende. El Instituto fue financiado por la Ford y continuó operando luego del cierre del Proyecto Chile en Derecho hasta que fue clausurado como consecuencia del golpe militar. Tapia se convirtió en ministro de Educación de Allende en 1973 (y fue arrestado y detenido por dos años por esto). A pesar del golpe militar, Fuenzalida de algún modo logró completar la carga chilena del programa altamente cuantitativo de Estudios en Derecho y Desarrollo –o proyecto SLADE– adelantado por la Facultad de Derecho de la Universidad de Stanford. Entonces se fue de Chile y se instaló en Inglaterra para dictar cursos en un programa sobre desarrollo, enseñando posteriormente en la Facultad de Educación de la Universidad de Stanford, en donde permaneció hasta 1989. Actualmente dicta clases en la Universidad de Chile como profesor de dedicación parcial, en donde sus intereses aún siguen siendo de índole sociojurídico.

Chile experimentó una crisis al principio de los años 70, primero por la elección controversial de Allende y posteriormente por el golpe militar que ascendió a Pinochet al poder en 1973. Las inversiones de esfuerzos y recursos del Norte ayudaron al surgimiento de dicha crisis, ya que facilitaron la aparición de medios –incluyendo los conocimientos especializados de la economía y de las ciencias sociales que desafiaban el statu quo– en una competencia que terminó por minar la élite jurídica tradicional y su habilidad para apaciguar y contener las fuerzas de un modernismo proveniente del exterior.

A pesar de esta crisis, como veremos adelante, las inversiones extranjeras constituyeron las semillas del desarrollo posterior de instituciones que llegarían a asumir una importancia considerable tiempo más tarde, incluyendo diversos centros de investigación reconocidos que, una vez creados, lograrían ser luego reconstruidos a partir de conocimientos especializados similares pero ahora orientados en contra del régimen que se encontraba en el poder. Varios años tomó la reconstrucción del Estado en Chile, y el espacio vacío de conflicto en relación con el Estado permitió la creación y la exportación de nuevos discursos sobre el poder estatal, especialmente en materia de monetarismo y de derechos humanos. Como se expondrá adelante, esta reconstrucción del Estado, fundamentalmente a través de los renombrados políticos tecnócratas, debe ser también entendida como un retorno —bajo un nuevo ropaje y con una nueva orientación— hacia los derroteros del Norte, a lo que ya antes existía.

ARGENTINA: LOS CENTROS DE INVESTIGACIÓN DE CORTE PARTIDISTA EN UN ESTADO POSMODERNO

En Argentina siempre se han generado grupos profesionales con una fuerte orientación internacional. Sus miembros, sin embargo, generalmente han invertido pocos esfuerzos y recursos en el Estado argentino. Los profesionales argentinos, de nuevo ejemplificados por Prebisch, han labrado la mayoría de su trayectoria institucional o estatal en la esfera internacional, no en la Argentina, y asimismo cuando están en territorio argentino se han desenvuelto primordialmente en el ámbito privado, en las áreas grises que circundan el Estado. Por lo tanto, dentro del campo del derecho no es sorprendente que exista relativamente poca evidencia de una élite estatal. Al contrario, el núcleo de la élite jurídica puede constatarse al observar el gremio privado de abogados, en donde existe una preocupación mínima por la elaboración de teorías o ideas políticas sofisticadas.

Como en Brasil y en Chile, la internacionalización es absolutamente evidente, y hay una serie de inversiones internacionales considerables en conocimientos profesionales especializados que provienen de ambos lados, pero este tipo de conocimientos por regla general no han sido irrigados en el Estado argentino. En cambio, siguiendo un patrón de conducta que ciertamente luce bastante similar al propio de los Estados Unidos, las inversiones fluyen hacia las instituciones que rodean el Estado, incluyendo fundaciones filantrópicas que sirven a la perfección como el correlato de la Fundación Ford. De hecho, justamente como la Fundación Ford, la Fundación Di Tella consistía en continuas reinversiones de ganancias provenientes de la producción de automóviles, las cuales eran orientadas en favor de instituciones que mediaban entre el Estado y la academia. Por lo tanto, en

contraste con el Estado y con la academia pública en Argentina, en donde el clientelismo y el patronazgo dominaban el sistema de las contiendas políticas, la Fundación Di Tella importaba activamente ideas de carácter internacional para ser aplicadas en estructuras relativamente estables asociadas tanto con las estrategias profesionales de la élite como con las estrategias de recién llegados que perseguían trayectorias de un corte más meritocrático. Las nuevas disciplinas que emergieron como resultado de estos mecanismos representaron no tanto un desafío para la élite jurídica argentina, sino más bien la construcción de nuevas plataformas de base para los diferentes centros de investigación reconocidos que existían, y que aún existen, de manera paralela a las firmas de abogados.

Así, lo que resulta sorprendente acerca de las disciplinas de la economía y la sociología en Argentina es su dominación permanente de la esfera privada y de las estrategias internacionales en el decurso de su desarrollo. El núcleo común de varios de los centros de investigación más reconocidos es la familia Di Tella. Torcuato Di Tella fue un inmigrante de Italia quien prosperó mediante el mercado de productos electrodomésticos y de automóviles, sobre todo Volkswagens. Su herencia se convirtió en un factor clave en la construcción de la economía y de las ciencias sociales (así como de las artes) en la Argentina. Los dos hijos famosos de Torcuato Di Tella son su tocayo, un sociólogo que ahora tiene cerca de setenta años, y Guido Di Tella, un economista que se convirtió en peronista al comienzo de la década de los 70¹⁵. Guido Di Tella fue ministro de Comercio en el período 1973-1976, gastó la mayoría de su tiempo del período militar subsiguiente en Oxford (Inglaterra) y luego se desempeñó como ministro de Relaciones Exteriores bajo el gobierno de Ménem. El Instituto Torcuato Di Tella fue creado en 1958 como un centro privado de investigaciones que se encontraba financiado por la Fundación Di Tella y de modo sustancial también por la Fundación Ford¹⁶. El Instituto suministró la base para la educación de “técnicos” asociados primordialmente con el modelo estructural de economía que reinó antes del éxito de la Universidad de Chicago¹⁷. Así, la Fundación Di Tella creó un centro de investigación reconocido para promover la economía moderna internacional.

¹⁵ Guido Di Tella hizo un doctorado en economía en MIT (Di Tella y Rodríguez Braun 1990, 146).

¹⁶ En el período de Onganía, el Instituto Di Tella enfrentó una crisis con el gobierno militar. En ese punto, de acuerdo con una fuente que era integrante del Instituto en ese entonces, la financiación estatal para la investigación social se detuvo y, en general, se perdió la estabilidad financiera. No obstante, el Instituto obtuvo una ayuda financiera para dotación de la Fundación Ford por 2 millones de dólares, y así logró sobrevivir e incluso florecer a lo largo de las siguientes purgas militares.

¹⁷ Por ejemplo, Alfredo Canitrot llegó al Instituto Di Tella luego de haber finalizado su doctorado en 1963 en la Universidad de Stanford, y después trabajó para las Naciones Unidas por muchos años. Él empezó a ser conocido por su labor en investigación académica adelantada en el Instituto, en donde ha venido trabajando desde 1975 hasta el presente, con excepción del período que

Se dice que la Fundación Di Tella también financió al Instituto de Desarrollo Económico y Social y al Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (ahora simplemente llamado CEMA), otros de los grupos de investigación más reconocidos en materia de economía. El Instituto de Desarrollo Económico y Social fue fundado en 1962 como el grupo de investigación prestigioso del Partido Radical, y aún sigue siendo muy famoso. El Centro de Economía Aplicada fue creado en 1978 como una facultad privada, impulsada por economistas de Buenos Aires que eran altamente instruidos y bastante cercanos a los Estados Unidos y su ortodoxia prevaliente en la economía. “Los profesores de economía y finanzas del Centro son los más reconocidos del país, así como su programa para instruir ejecutivos” (Thompson 1994, 28)¹⁸. Estos centros de investigación prestigiosos ahora compiten mutuamente como universidades privadas.

Otro centro de investigación reconocido en materia de economía, la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, fue establecido en 1964 por cuatro organizaciones de negocios –la bolsa de cambio, los criadores de ganado, una asociación industrial y la cámara de comercio– y el apoyo de la Sociedad Rural Argentina. Aún sigue siendo un centro de investigaciones importante y el Gobierno se ha apoyado en él para la realización de varios estudios y análisis de corte económico. Además representa uno de los primeros institutos que específicamente pretendió enlazar el análisis económico con las necesidades de los negocios¹⁹. Un número reportado de 160 compañías actualmente respaldan el funcionamiento de la FIEL (Thompson 1994, 28).

De particular interés en el desarrollo y potencial institucionalización de la economía en Argentina es el Instituto de Estudios Económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IEERAL), la plataforma que sirvió de ascenso para Domingo Cavallo, “el político tecnócrata” que transformó la economía argentina en la administración de Menem. Los orígenes del IEERAL se remontan a los tiempos de la Alianza para el Progreso y los comienzos de la economía como una disciplina separada en suelo argentino.

Una de las razones del desarrollo temprano del IEERAL fue una gira por Suramérica financiada por la Fundación Ford en la década de los 60,

comenzó en 1983 cuando formó parte del gobierno de Alfonsín.

¹⁸ Roque Fernández y Carlos Rodríguez –ambos actualmente en el Gobierno– probablemente son los economistas más conocidos de dicho centro. Ambos hicieron un doctorado en la Universidad de Chicago, y Rodríguez fue un economista bastante conocido en los Estados Unidos como parte del cuerpo docente de la Universidad de Columbia, antes de regresar al CEMA.

¹⁹ Según Sikkink, al comparar los períodos del desarrollismo en Brasil y en Argentina, “las asociaciones de negocios argentinas se comportaban y estaban estructuradas más como un movimiento político y menos como una organización. A ellas les faltaba estructura institucional y organizacional. Los grupos industriales de Argentina, en contraste con los del Brasil, no contaban con un aparato burocrático técnico” (Sikkink 1991, 108).

en la cual se reunieron un puñado de economistas, incluyendo a Benjamín Cornejo de Córdoba. Formado como abogado, fue director del Instituto de Economía y vicerrector de la Universidad Nacional de Córdoba (Pastore 1989, 210). Se dice que Cornejo vislumbró la posibilidad de construir un “centro de excelencia” en Córdoba enfocado hacia la investigación en materias económicas, y así conformó un instituto dominado por un grupo de académicos jóvenes, la mayoría de ellos aún en sus veinte años de edad. Hasta entonces, según Enrique N’Haux, un miembro de este grupo que escribió una historia bastante favorable de Cavallo y el IEERAL, “había profesores de economía pero no investigadores. El apoyo de la Fundación Ford significaba la oportunidad de trabajar tiempo completo en el área de investigación” (1993, 100-101)²⁰.

El primero de los cordobeses que estudió en los Estados Unidos obtuvo un título de doctorado de la Universidad de Chicago en 1961 (Humberto Petrei), y un buen número de personas luego siguieron su camino. Cuando ellos regresaron a Córdoba, se centraron intensamente en la investigación, incorporando las matemáticas y la estadística como herramientas de trabajo (N’Haux 1993, 102)²¹. En 1967, la carrera de economía fue separada del campo de la Contabilidad en el pregrado. Cavallo fue uno de los estudiantes seminales de dicho programa; estudiante activista de clase media y simpatizante de la derecha, estudió en el Departamento de Economía de Córdoba durante el período 1963-1967, y allí se mantuvo como investigador²².

Otro elemento importante en la consolidación del IEERAL provino del sector de los negocios. En 1969 la Asociación Industrial de Córdoba sufrió un cambio de cúpula, y el liderazgo pasó hacia los empresarios jóvenes²³. Uno de ellos fue Jaime Roca, un arquitecto de una familia tradicional de

²⁰ Además, él manifestó que “una buena remuneración atrajo la envidia de los otros colegas así como la condenación política de los movimientos estudiantiles, que para ese entonces estaban en pleno apogeo” (N’Haux 1993, 100-101). Los líderes estudiantiles atacaron la investigación como vendida a los intereses imperialistas, pero los economistas continuaron trabajando y ganando atención por fuera de las universidades.

²¹ De modo interesante, este grupo inicial de Córdoba, según N’Haux, desarrollaba pocas actividades profesionales que mantuvieran nexos con las empresas privadas (1993, 104-105). Sin duda este talante guardaba relación con lo que estaba ocurriendo en algunas de las otras universidades. Además, afuera de Buenos Aires, podía llegar a ser más fácil construir un cierto nivel de autonomía profesional, la cual más tarde, a su vez, podía llegar a servir mejor en el campo de los negocios, como un tipo de conocimiento especializado.

²² Cavallo produjo estudios académicos por muchos años, y también asumió una posición en el gobierno local de principios de los años 70. Trabajó primero en la oficina del secretario de Planeación y Desarrollo Económico, y tiempo después en el Banco Provincial de Córdoba.

²³ Evidentemente Perón había ayudado a edificar el ramo de la industria de Córdoba, y asimismo las industrias habían empezado a apoyarse en algunas de las políticas propias del modelo de sustitución de importaciones.

Córdoba, y otro, Pedro Astori, un inmigrante italiano que tenía negocios de suministro de materiales de cerámica para construcción²⁴. Roca y Astori, curiosamente, habían venido siendo identificados con tendencias como las del desarrollismo y de sustitución de importaciones (N’Haux 1993, 95). Además trabajaron con un abogado, José Castro Garayzabal, quien era representante de la industria Ika-Renault (N’Haux 1993, 86)²⁵. A estas personas las unía la creencia de que la región de Córdoba necesitaba una política nacional que le concediera una mayor descentralización, pero hasta ahora no habían tenido éxito en la difusión de estas ideas. Según Astori, ellos no contaban con poder alguno para contrarrestar las tendencias del establecimiento de Buenos Aires, por lo cual vio la necesidad de movilizar proyectos de investigación en asuntos de sus intereses: “si no tenemos proyectos de investigación ... nuestras exposiciones quedarán en el aire”. Este problema se complicó aun más por el hecho de que la FIEL –que funcionaba como “soporte técnico en materia económica de las empresas de gran envergadura del área metropolitana” (N’Haux 1993, 86)– logró adelantar proyectos de investigación que llegarían a socavar las demandas por una mayor descentralización²⁶. En el contexto argentino, los centros de investigación más reconocidos eran armas potenciales empleadas en la competencia económica.

El grupo Astori, en parte como reacción al hecho de que uno de los economistas líderes de Córdoba acababa de marcharse a trabajar en el plantel de la FIEL, empezó a promover proyectos realizados por economistas cordobeses, quienes habían venido adquiriendo respeto en el área de la investigación. En 1970, Astori entró en contacto con Cavallo para proponerle que organizara un instituto de estudios económicos y sociales, el cual se dice “defendería los intereses de las industrias del interior en contra del ‘centralismo porteño’ y asimismo gestionaría sus propias propuestas en materia de economía política” (N’Haux 1993, 89). Ellos comenzaron a producir estudios independientes que captaron la atención de una audiencia considerable y que asimismo lograron edificar la reputación de los econo-

²⁴ Astori provino de Italia y encontró una oportunidad en el mercado de cerámicas. Muy pronto llegó a controlar el 60% de este mercado. También emprendió sus actividades en otros negocios, siguiendo los cambios de Gobierno. En el período peronista de 1973–1976, consolidó una empresa para construir vecindarios para trabajadores; y cuando Martínez de Hoz abrió parcialmente la economía, conformó un negocio de relaciones públicas y comercio exterior (N’Haux 1993, 121–122). Tenía vínculos cercanos con Frondizi y Frigeiro, aspirando a convertirse en el “Frigeiro del interior” (1993, 127). Tiempo después intentó lanzar un periódico en Córdoba, pero fracasó y cerró las instalaciones luego de dos años en 1982 (1993, 125–126).

²⁵ Castro fue “el gran comunicador del grupo y el representante afuera de la provincia” (N’Haux 1993, 93). Abogado graduado en 1957, fue el apoderado de las “relaciones industriales” de la Renault, una de las compañías foráneas de punta en la Argentina (1993, 132).

²⁶ En un paralelo interesante con Brasil, uno de los estudios anteriores propuso la creación de una nueva ciudad capital afuera de Buenos Aires.

mistas cordobeses²⁷. Cuando aun estaba en proceso de construcción de su reputación, Cavallo decidió estudiar economía en Harvard, iniciando el programa en 1973. Mientras estuvo en Cambridge, Massachusetts, Cavallo entabló nexos con profesores de Harvard y del MIT, así como con un importante puñado de destacados economistas latinoamericanos. Se dice que Pedro Aspe, el economista mexicano que obtuvo su grado del MIT en 1978, citó en su propia tesis la disertación que Cavallo había realizado en Harvard en 1977 (Golub 1997, 112). Además Cavallo y Aspe “forjaron un lazo de amistad en Cambridge con Alejandro Foxley”, para entonces académico con carácter de visitante en el MIT y actualmente el líder del Partido Demócrata Cristiano en Chile (Golub 1997). Estos tres economistas, ahora elogiados en los Estados Unidos como políticos tecnócratas, fueron fichas vitales en la configuración del futuro económico de sus países de origen²⁸.

En 1977, cuando Cavallo regresó a su país, Astori le sugirió tomar el liderazgo en la creación de un nuevo centro de investigación bajo el auspicio de la Fundación Mediterránea, el cual sería llamado Instituto de Estudios Económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IEERAL)²⁹. En julio de 1977, el grupo involucró oficialmente a los primeros 33 contribuyentes fundadores provenientes de negocios radicados en Córdoba, cada uno de los cuales le inyectó 6.000 dólares al proyecto (N’Haux 1993, 143). La declaración de propósitos redactada en los documentos de creación del grupo enfatizó el compromiso de adelantar investigaciones para el interés general de la nación y no sólo en aras de intereses sectoriales, un compromiso derivado de la antipatía que los cordobeses guardaban por las políticas hechas por y para los porteños –esto es, aquellos que residen en Buenos Aires– (ver además Corrales 1997, 54). Los economistas del IEERAL, incluyendo a Cavallo como líder y a muchos otros que luego formaron parte del gobierno de Menem, empezaron a publicar sus propias revistas gracias a las contribuciones producto de su propia investigación así como de personas destacadas en Norteamérica, tales como Rudiger Dornbusch o Jeffrey Sachs³⁰.

²⁷ El éxito del peronismo en las elecciones de 1973 hizo que Gelbard se convirtiera en ministro de Hacienda y que dos jóvenes que habían trabajado en la oficina jurídica de Castro fueran senadores (Fernando de la Rúa y Eduardo Angeloz, quienes tiempo después serían políticos prominentes). Ellos ayudaron a que se brindara atención a las propuestas económicas de Córdoba. No obstante al final no lograron persuadir a Geldbard. Mientras tanto el grupo de los economistas de Córdoba se involucró en la realización de trabajo local en el gobierno provincial, empezando sus gestiones en 1970.

²⁸ El asesor de la tesis de Cavallo fue Martín Feldstein, quien se convirtió en jefe del consejo de asesores económicos en la administración Reagan.

²⁹ Según Fulvio Pagana, empresario destacado y una de las personas clave en la creación del IEERAL, “nuestra decisión implicaba una dimensión política –en el significado más elevado de este término– en el rol de las empresas; dimensión que se desdibujaría si dedicáramos los esfuerzos sólo a nuestras propias compañías” (N’Haux 1993, 138).

³⁰ Entre las personas clave que luego formarían parte del gobierno de Menem estaba Aldo Dadone,

Es posible hacerse a una idea de lo que era la economía en el cenit de los años 70, o al menos de lo que la misma parecía ser desde la perspectiva de los estudiantes. Una estudiante –cuyo padre era un oficial de la Marina–, quien luego se dedicó a los negocios, estuvo intensamente comprometida en la política estudiantil en contra de la izquierda peronista. Entonces ella se dirigió a la Universidad de Buenos Aires para estudiar economía, la cual “no era una carrera muy conocida” y sólo contaba con alrededor de 40 estudiantes de los 10.000 de toda la Universidad. La economía aún estaba lejos de llegar a ser una de las carreras modelo. Su profesor mantenía conexiones con el CEMA, y así ella conoció a Roque Fernández y otros quienes, según ella, “eran de su estilo”. Ellos enseñaban un tipo de economía “bastante diferente” a la que ella había aprendido en la universidad, en donde la economía estructuralista –que “afirmaba que los problemas económicos se resolvían imprimiendo dinero”– aún estaba en boga. Este nuevo grupo era capaz de “resolver problemas del mundo real acudiendo a la economía”, sin duda alguna con la ayuda de una buena dosis de matemáticas³¹.

Recordando su período de estudiante al final de los años 70, ella caracteriza el campo de la economía de la siguiente forma: la FIEL era una institución “bastante seria” y respetable, pero políticamente no muy importante; el IEERAL era bastante conocido, pero era ajeno a sus experiencias en Buenos Aires; y los economistas del CEMA eran sorprendentes, en parte debido a que fueron de los primeros en “escribir para columnas de los periódicos, etc.” En cambio, ella no mantuvo contacto alguno con los economistas del Instituto de Desarrollo Económico y Social, quienes “aún estaban hablando de Keynes vs. monetarismo”³². Tomando en consideración el papel de la economía en el Gobierno, y visto en perspectiva, el Banco Central fue el único lugar en donde se mantuvo cierta continuidad de “economistas bien entrenados”. El conocimiento económico estaba comenzando a florecer, a pesar del hecho de que no existía la misma cantidad de inversión internacional en comparación con países como Brasil, o en especial Chile (Valdés 1995). Pero dicho avance se gestó primordialmente en

quien había obtenido título de doctorado en la Universidad de Chicago en 1975.

³¹ La informante citada hizo una maestría en el CEMA (hizo parte de la segunda promoción) y allí conoció a economistas del Norte, tales como Arnold Harberger. Prosiguió sus estudios en la Universidad de Chicago, de donde se doctoró antes de volver al CEMA y al Gobierno.

³² Otro estudiante, quien se convirtió en un economista destacado del Partido Radical en el IDES, ofrece una historia complementaria desde el otro lado. En 1973, cuando entró a la Universidad de Buenos Aires, se trataba de “un lugar gobernado por el partido peronista” y agobiado por debates suscitados entre la derecha y los peronistas de izquierda. La calidad de la educación –que ya era “como si se tratara de ir a un cinema”– entonces se hizo peor y peor. Antes de graduarse en 1979, había aprendido a diversificar tomando cursos en el CEMA con Roque Fernández y en el IDES con Juan Sourrouille. Muy pronto comprendió que iría a necesitar de la nueva economía así como de enfoques más estructurales.

las instituciones privadas –mas no en el Estado –, las cuales tendían a ser fragmentadas en términos políticos y regionales. A través de su cauce se promovieron ciertos puntos de vista regionales y políticos, con la ayuda de los conocimientos cada vez más especializados y sofisticados de la economía.

La historia de la sociología, al igual que de la economía, se encuentra atada al Instituto Di Tella. Torcuato Di Tella –el hijo del personaje de quien tomó su nombre el Instituto– había sido parte del grupo de Gino Germani, el sociólogo pionero de origen italiano. El Instituto se convirtió en centro de estudio de la élite en ciencias sociales, claramente separado del estudio general de la sociología dictado en las universidades. El Centro de Estudios de Población, otra de las organizaciones financiadas mediante una pequeña contribución de la Fundación Ford, fue un subproducto del Instituto Di Tella a comienzos de la década de los 70. Otro tipo de institutos también fueron el resultado del Instituto Di Tella, incluyendo el CEDES. Creado a mitad de los años 70 por la Fundación Ford, el CEDES se convirtió en el más importante de estos centros de investigación, contando con 50 investigadores en 1983. Durante el período militar, ninguno de los investigadores de estos institutos enseñaron en las universidades. Un observador de esta fase entre 1976-1983 sugirió que la tercera generación de lo que aún es un pequeño núcleo de sociólogos en Argentina, provino de una combinación de peronistas de izquierda y centros de investigación prestigiosos e independientes³³.

Como en otras latitudes, la presencia de financiación internacional –incluyendo la de la Fundación Ford y la de diversas fundaciones interame-

³³ Este pequeño grupo de sociólogos estuvo primariamente concentrado en la Escuela Salvador, una entidad universitaria de propiedad de los jesuitas. Esta instancia se convirtió en el hogar de los profesores que eran expulsados de la Universidad de Buenos Aires. Un número relativamente pequeño de estudiantes –entre 20 y 30 por año en aquel entonces– accedió a la sociología (o a la ciencia política) a través del peronismo y la Escuela Salvador. Aun cuando ellos tomaron caminos diversos, compartieron también ciertas características. Según uno de sus miembros, todos ellos estaban interesados “en asuntos políticos”. También siguieron la misma trayectoria luego de la intervención militar. Luego de los acontecimientos del golpe militar de 1976, todos “se involucraron en el campo de los derechos humanos” en cierto punto. Generalmente se trasladaban también a cualquiera de los institutos de investigación que surgieron como producto del Instituto Di Tella. Aquellos que son los más destacados hoy día, en ese entonces salieron a estudiar al exterior. Otra persona, quien actualmente es un politólogo reconocido, se graduó en ciencia política en 1975, realizando cierta actividad política como consecuencia de su educación católica. Cuando el terror del régimen militar se hizo patente, “de repente [se dio] cuenta que requería contactos internacionales”. Así, decidió “acercarse a los grupos de derechos humanos”, ya que “la política, en su sentido tradicional, no funcionaba”. De igual forma tenía contactos con el Servicio de Paz y Justicia liderado por Carlos Pérez Esquivel, el cual había iniciado actividades en los años 60 como un movimiento no violento que tenía preocupaciones más generales. Entonces formó parte del Cedes y de la red de organizaciones conectadas con las áreas de investigación y de derechos humanos en el contexto internacional –incluyendo a las Madres–, instancias que proveían cierto análisis político para complementar las manifestaciones de compromiso local. Por ejemplo, varias de las Madres “no habían hecho nada en materia política”.

ricanas–, aunada a la protección de la “investigación” –opuesta en estos términos a la política– ayudaron a que estas instituciones generaran un margen de autonomía. Esta autonomía relativa, que requirió una cierta transformación en los enfoques de aquellos que habían iniciado siendo peronistas de izquierda, les permitió subsistir bajo el régimen militar y en los períodos subsiguientes. La sociología tuvo que adquirir credibilidad, debido a que era asociada con tendencias de izquierda. Pero esta disciplina triunfó en el espacio de las instituciones privadas y de los centros de investigación más reconocidos de la Argentina, y logró asociarse con académicos e instituciones de investigación del exterior.

En cuanto a los otros actores que se encontraban en el área gris alrededor del Estado, su continuidad en dicha esfera les permitió ejecutar muchas funciones “similares a las estatales”, debido a la ausencia de instituciones públicas sólidas. Lograron facilitar un intercambio legítimo de discursos e información entre el ámbito de los negocios y el del Estado, basados en un aprendizaje sofisticado en materia de economía y sociología. Asimismo llegaron a actuar en representación de los intereses de la Argentina en foros internacionales que llegarían a ser cada vez más importantes en temas relacionados con el Estado y la economía: en las Naciones Unidas con respecto al tópico de los derechos humanos, en el FMI y el Banco Mundial en relación con la economía y en los Estados Unidos en referencia a ambos. Pero el Estado argentino como conjunto de instituciones públicas siguió siendo débil y plagado de problemas .

Este patrón trae a la mente aquello que Heinz y sus colegas (1993) describen como “el núcleo vacío” del Estado en los Estados Unidos. Los abogados y los centros de investigación más destacados han prosperado alrededor del Estado, y asimismo han unido fuerzas con personas que tienen influencias y hacen cabildeo para proveer información y conocimientos especializados a los que están en el Estado, pero con todo no existe un núcleo de “instituciones estatales activas” que se sirvan de estas técnicas y conocimientos especializados para implementar políticas o reformas estatales³⁴. Argentina, en este respecto, luce como una instancia sorprendentemente moderna o posmoderna (*ver* además Reisberg 1993, 92-94). La configuración de diversos centros de investigación prestigiosos que mantienen derroteros ideológicos definidos y que se encuentran inmersos en el mercado internacional de los conocimientos especializados se parece a la

³⁴ En el estudio de Thompson sobre “los centros de investigación de punta” de la Argentina, él señala que, luego de las intervenciones políticas en las universidades y en otras instancias, de modo “inevitable” se dio “una sensación creciente de fragilidad, así como una progresiva falta de legitimidad en relación con la sociedad como un todo ... los especialistas en ciencias sociales no sabían (o no deseaban) participar en la vida política institucional ofreciendo sus conocimientos de una nueva forma. Y los políticos (y los militares), por su parte, no creyeron que fuera necesario emplearlos para el ejercicio de sus funciones de Gobierno” (1994, 8).

situación de los centros de investigación más reconocidos en la historia reciente de los Estados Unidos. No obstante, al mismo tiempo, el ámbito del Estado argentino aún continúa siendo un campo de batalla en constante disputa, caracterizado por prácticas que en términos generales (e internacionales) no son reconocidas como legítimas. En este sentido, el Estado puede también ser descrito como arcaico.

Por lo tanto, en contraste con Brasil y Chile, los conocimientos especializados novedosos provenientes del exterior no fueron determinantes para lograr la diversificación de la élite estatal en términos de la promoción del pluralismo: ya existía pluralismo en el discurso argentino, erigido a través del partidismo altamente conflictivo de la historia de la Argentina. Todo tipo de modelos económicos, por ejemplo, podían ser encontrados en ese espectro. Realmente, los discursos rivales fueron construidos a través de continuas guerras civiles que desembocaron en una guerra civil total en la década de los 70. La importación de técnicas y conocimientos especializados estadounidenses ayudó a transformar el lenguaje y los enfoques de las firmas de abogados y de los centros de investigación más destacados, pero la misma no precipitó ningún tipo de pluralismo político en el sentido de hacer acomodar varios puntos de vista e inversiones de esfuerzos y recursos dentro del Gobierno estatal. Al contrario, dicha importación fue asimilada a partir de una historia de violencia y de contiendas partidistas que tendieron a hacer inviable cualquier tipo de inversión profesional en favor del Estado.

Apreciado desde otro punto de vista, la relativa falta de oposición al régimen militar en Argentina —el cual se desplomó a causa de su propio infortunio en la guerra de las islas Malvinas/Falklands y no por ningún tipo de oposición interna— se debió en gran parte a la ausencia de estructuras institucionales estables que pudieran llegar a ser movilizadas: la Iglesia, las asociaciones de gremios, los partidos políticos, la academia o las cortes. Las ideas de naturaleza internacional fueron bastante visibles dentro de las élites profesionales y sobresalientes en la Argentina en general, pero los continuos altercados políticos llevaron a una precaria inversión de esfuerzos y recursos en el Estado o en las instituciones que podrían llegar a sostenerlo o a oponerse al mismo. Luego de que el régimen militar sucumbió y Alfonsín se convirtió en presidente, todo estaba dado para que fuera muy difícil encontrar materiales idóneos para reconstruir al Estado argentino.