

LOS ECONOMISTAS DE AMÉRICA LATINA Y DE ESTADOS UNIDOS: CONVERGENCIA, DIVERGENCIA Y CONEXIÓN*

VERÓNICA MONTECINOS**, JOHN MARKOFF***
Y MARÍA JOSÉ ÁLVAREZ RIVADULLA****

Partimos de una simple observación: tanto las ideas económicas como la práctica de la economía dependen de las circunstancias cambiantes por las que atraviesan distintos regímenes económicos y políticos, incluidas sus conexiones transnacionales. En el campo de la economía, tanto América Latina como Estados Unidos constituyen puntos de referencia significativos. Con frecuencia, las ideas y las políticas económicas en el Norte y el Sur de las Américas se proponen como modelos de lo que otras partes del mundo deberían o no deberían pensar y hacer. El tener como telón de fondo la historia hemisférica de conflictos y colaboración entre Estados Unidos y América Latina, ilumina con nueva intensidad la evolución de las ideas económicas y la influencia alcanzada por esta profesión. Este artículo apunta a llenar vacíos existentes en el estudio histórico y comparativo sobre las conexiones institucionales y las estrategias de profesionalización de la economía. Se consideran los casos de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Uruguay, así como algunos de los vínculos entre América Latina y Estados Unidos.

A partir de la Segunda Guerra Mundial, la disciplina económica moderna en expansión tuvo en Estados Unidos su más opulenta morada; por su parte, dentro de lo que se ha llamado el *Global South*, América Latina ha sido un terreno importante para la prueba, el rechazo y la creación de teorías. Estados Unidos, con un grado de riqueza y poder como nación que no tiene paralelos, pero con desigualdades de ingresos que superan con creces las de otros países ricos, es objeto de debate tanto entre los defensores como entre los detractores del capitalismo. Sus universidades atraen a economistas que definen –si esto es posible– el pensamiento económico dominante a comienzos del tercer milenio. Los economistas latinoamericanos, que hasta no hace mucho eran famosos por producir desafíos doctrinarios, más recientemente han oscilado entre la aceptación, el rechazo y el compromiso con la ortodoxia.

El encuadre analítico de las corrientes económicas neoclásicas predominantes presta poca atención a las instituciones, las relaciones sociales y la cultura, pero lo

* Puede hallarse una versión ampliada de este ensayo en Montecinos y Markoff (2009). El presente trabajo debe mucho a la cuidadosa labor de Florencia Tateossian como asistente de investigación.

** Penn State Greater Allegheny, vxm11@psu.edu

*** University of Pittsburgh.

**** Universidad del Rosario, Bogotá.

cierto es que las variantes contextuales importan (Mayhew, 1999; McCloskey, 1985; Ruccio y Amariglio, 2003; Smelser y Swedberg, 1994; Waller y Jennings, 1991). Y como señaló correctamente A. W. Coats (2000, pág. xiii), la investigación comparativa de la disciplina económica sigue siendo un “terreno virgen”. Más aún, parecería que examinar la interacción de las ideas de los economistas con su vida profesional y su contexto social y político, tratando de encontrar puntos en común y diferencias, cambios e inercia, condiciones nacionales y conexiones internacionales, es ir contra la corriente de ciertas concepciones de la economía como campo de estudio. Como argumenta Philip Mirowski (1989), desde sus comienzos en la década de 1870 la teoría económica neoclásica procuró revestirse de la autoridad de las ciencias naturales adoptando su lenguaje y sus metáforas¹. Esto tuvo dos consecuencias importantes. En primer lugar, la búsqueda de leyes universalmente válidas que rigen los fenómenos económicos dio lugar a la construcción de una identidad profesional ajena a las fronteras nacionales. Mirowski (1989, pág. 7) señala que el intento de emular a la física tuvo una segunda consecuencia: el dominio del lenguaje económico quedó restringido a intelectos superiores con años de estudio, y resultó “inaccesible para los legos, aunque gozaran de una cultura promedio”. Este mecanismo ha contribuido a generar deferencia hacia los economistas (Markoff y Montecinos 1993).

A veces el futuro de la economía como disciplina parece ser simplemente la culminación de una tendencia universal hacia una mayor uniformidad, que con frecuencia se equipara (ya sea en términos positivos o negativos) con la “norteamericanización” de la economía. La asimilación de ideas y normas profesionales dominantes fue favorecida por la multiplicación de los canales de comunicación entre economistas. Como núcleo de las conexiones transnacionales nos encontramos con asociaciones económicas profesionales, regionales algunas y mundiales otras, que auspician encuentros periódicos y otros eventos, otorgan premios, producen revistas especializadas, informes y otras publicaciones, mantienen sitios en Internet, fomentan la investigación y fijan criterios de formación. Organizaciones internacionales como la International Economic Association (Asociación Internacional de Economía) contribuyen a difundir un modelo profesional estándar. Incluso la American Economic Association (Asociación Norteamericana de Economía) está hoy mucho más internacionalizada que en el pasado. En el año 2002, el 28,5% de sus miembros residían fuera de Estados Unidos (Smith *et al.*, 2004, pág. 16). También la Econometric Society (Sociedad de Econometría), fundada en Cleveland en 1930 y descrita en su sitio web como “la más prestigiosa sociedad erudita en el campo de la economía” tiene miembros en muchos países: en rigor, el 60% de sus 3.893 integrantes residen fuera de Estados Unidos².

La filial latinoamericana de esta última entidad presenta características propias. Según su sitio web, “las reuniones latinoamericanas de la Sociedad de Econometría*

¹ Heyck (1982) y Soffer (1978) han analizado en detalle las pretensiones científicas de los analistas sociales de fines del siglo XIX.

² La cifra ha sido tomada de la nómina de miembros de la entidad. Esta sociedad se precia de “promover un pensamiento riguroso, similar al que ha llegado a imperar en las ciencias naturales” (<http://www.econometricsociety.org>; la cita fue recogida en mayo de 2006).

* Estas reuniones son conocidas por su sigla en inglés, LAMES (Latin American Meetings of the Econometric Society). (N. del T.)

se orientan, en mayor medida que las de Europa o América del Norte, a temas de economía aplicada o relacionados con políticas públicas” (Gordon, 2004). No obstante estas diferencias, tienen muchas cosas en común. Por ejemplo, la revista de la Asociación de Economía de América Latina y el Caribe (Latin American and Caribbean Economic Association, LACEA), llamada *Economía*, sólo publica artículos en inglés³. Según se señala en su sitio web, esta revista “exige el más alto rigor teórico y estadístico, pero sólo publica artículos escritos con un lenguaje y en un estilo tales que los hace accesibles a los encargados de políticas públicas”. La práctica de aceptar solamente artículos en inglés es congruente con la búsqueda de nivel y alcance internacionales por parte de la asociación, pero se desconoce en qué medida este es un obstáculo para los lectores latinoamericanos. La quinta parte de sus miembros no viven ni en Estados Unidos ni en América Latina. Además, de las diez primeras reuniones anuales que llevó a cabo LACEA, dos se realizaron en Europa: Madrid en 2002 y París en 2005.

A pesar de que se advierten rasgos comunes entre los economistas, hay considerables variaciones según la región geográfica a la que pertenecen. No todos tienen igual acceso a gastos de viáticos y a fondos para investigación. Las redes profesionales y los recursos que éstas controlan no están distribuidos en forma pareja en el mundo. Tampoco están todas las regiones igualmente representadas en las publicaciones profesionales. Las barreras idiomáticas no han desaparecido. Dimensiones importantes de la vida profesional, como la formación, la carrera, las tendencias teóricas y la obtención de becas, siguen obedeciendo a tradiciones nacionales y regionales, que a veces reflejan una abierta resistencia a la norteamericanización. Aun cuando en diversos medios nacionales e institucionales se adopten las normas prevalecientes en la disciplina, la emulación es parcial y selectiva. Los modelos importados se ajustan de acuerdo a costumbres arraigadas o a coyunturas transitorias. Los desafíos de política suelen inspirar respuestas pragmáticas, y las ideas se modifican según configuraciones institucionales y compromisos ideológicos. Pero estos matices en la historia mundial de la economía suelen pasarse por alto. Tradiciones y prácticas divergentes se condenan como residuos de un pasado sin valor o como simples manifestaciones de una disciplina económica de baja categoría.

Los análisis comparativos son importantes para entender la geografía de la economía, sobre la cual ha habido pocos estudios teóricos y empíricos. Una cartografía exhaustiva de la ciencia económica mundial puede revelar sorprendentes y fascinantes especificidades en el interior de espacios nacionales y regionales. El contexto moldea identidades profesionales y disciplinarias. Premisas culturales impregnan, a veces sin que se lo advierta, las hipótesis de investigación y las categorías de análisis, ni qué decir de las preferencias en materia de políticas públicas. Sin embargo, rara vez se toma en cuenta el conocimiento económico producido en muchos lugares del planeta, especialmente si no procede de países de habla inglesa o si no está en inglés. Esto crea una imagen gravemente distorsionada acerca del estado de la profesión.

³ LACEA es una asociación de economistas que, debido a sus investigaciones, tienen interés en América Latina; es también representante regional de la Global Development Network (Red para el Desarrollo Global).

CUADRO 1
Programas de doctorado en economía en seis países de América Latina, 2003

Argentina	Universidad Nacional del Sur Universidad Nacional de La Plata Universidad del CEMA * Universidad Torcuato Di Tella (con el ITAM de México y la Universidad de Chile) Universidad Nacional de Córdoba
Brasil	Universidad Federal de Pernambuco Universidad Federal de Río de Janeiro Universidad de San Pablo Universidad de Brasilia Fundación Getúlio Vargas, Escuela de Posgrado en Economía Universidad Federal de Río Grande do Sul Universidad Federal de Ceará y Centro de Perfeccionamiento de Economistas del Nordeste (CAEN) Universidad Federal Fluminense Universidad Estadual de Campinas (UNICAMP) Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro
Colombia	Universidad Nacional de Colombia
Chile	Pontificia Universidad Católica de Chile Universidad de Chile (con el ITAM de México y el Instituto Di Tella de la Argentina)
México	Universidad de las Américas, Puebla Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) (solo y en cooperación con la Universidad de Chile y el Instituto Di Tella) Universidad Nacional Autónoma de México
Uruguay	Ninguno

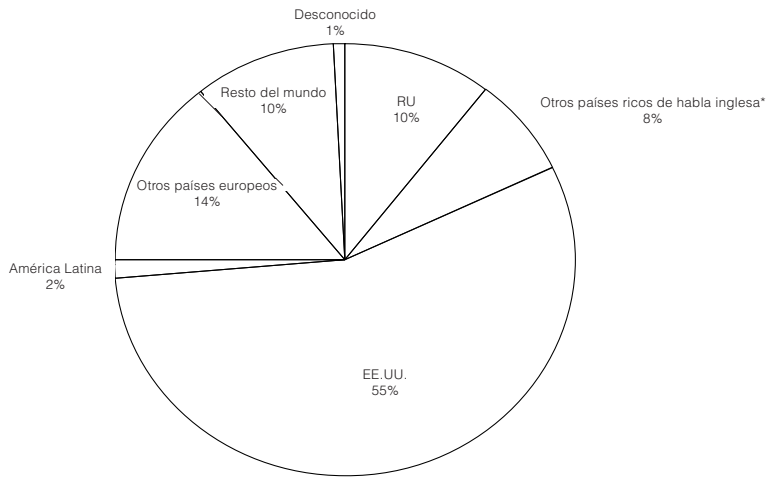
Fuente: Sitios web de las respectivas universidades, 2003.

* La sigla corresponde a Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina. (N. del T.)

Los países periféricos tienen limitada representación incluso en asociaciones internacionales cuyo enfoque de la disciplina es decididamente poco convencional. En los diccionarios biográficos de economistas, hay regiones que nunca se mencionan (ver el Cuadro 1). Podemos apreciar la preponderancia geográfica profesional si trazamos un simple gráfico de torta (Figura 1) que muestre el lugar de nacimiento de las personas mencionadas en el *Who's Who in Economics* (Blaug y Vane, 2003). Casi tres cuartas partes de ellas nacieron en los países ricos de habla inglesa. A la luz de las pautas migratorias profesionales, la proporción de economistas mundialmente destacados que trabajan en esos países es sin duda aun mayor.

Por su parte, tampoco el *Biographical Dictionary of Dissenting Economists* (Arestis y Sawyer, 2000) presta mucha atención a los latinoamericanos, ya que sólo menciona cinco: Raúl Prebisch, Celso Furtado, Aníbal Pinto Santa Cruz, Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo y Carlos Díaz Alejandro.

FIGURA 1
País de nacimiento de economistas eminentes, 1990-2000



* Australia, Nueva Zelanda, Canadá e Irlanda.

Fuente: Cálculo nuestro, basado en datos de Blaug y Vane (2003).

La misma pauta presentan las revistas especializadas en historia de la disciplina. Realizamos una búsqueda sistemática en dos de las más destacadas en este campo (*Journal of the History of Economic Thought* y *History of Political Economy*) y en los años comprendidos entre 1985 y 2005 apenas encontramos algún artículo sobre economía latinoamericana.

Por cierto, el conocimiento de lo que ocurre en la disciplina económica no sólo es parcial e incompleto con respecto a América Latina. Aunque ésta ha sido desde el principio una profesión predominantemente transnacional⁴, en la subdisciplina de la historia del pensamiento económico la mirada de los investigadores ha quedado fijada en Gran Bretaña y Estados Unidos, los dos países que, junto con su dominio del sistema internacional en los siglos XIX y XX, proporcionaron gran parte de los

⁴ Las primeras sociedades de economistas de Inglaterra y el continente europeo en el siglo XIX se caracterizaron por el cosmopolitismo (Augello y Guidi, 2001). Todavía en la década de 1880 los estadounidenses recibían formación avanzada en economía principalmente en universidades alemanas, "a las que migraban en cantidad considerable" (Barber, 2001, pág. 218), y Alemania continuó siendo la meta preferida de los economistas norteamericanos que estudiaban en el extranjero hasta fines de la década de 1930 (Coats, 2000, pág. 7). Más o menos por la época de la Segunda Guerra Mundial, los debates y el asesoramiento sobre políticas económicas desde un lado del Atlántico hasta el otro se institucionalizaron aún más. Los alemanes y otros exiliados del centro y este de Europa contribuyeron muchísimo a transformar la ciencia económica estadounidense. La economía del desarrollo, que revistió particular interés para los latinoamericanos, tuvo aportes de figuras muy notables de Europa central y oriental (Love, 1996, pág. 6; ver también Montecinos, 2009).

cánones dominantes en economía. Si se exceptúan Europa continental y algunos otros países de habla inglesa, el resto es *terra incognita* (Medema y Samuels, 2001; Samuels *et al.*, 2003; Weintraub, 2002).

Cuando se han realizado estudios comparativos interregionales en relación con el desarrollo de la profesión económica, se ha centrado la mirada principalmente en el contraste entre Estados Unidos y Europa. Suele aceptarse que en estos dos lugares las prácticas profesionales difieren debido a diferencias en cuanto al tamaño del mercado, los sistemas de recompensas establecidos por las universidades y la definición del papel que le corresponde cumplir a los economistas en la vida pública (Coats, 2000, págs. 252-254; Frey y Eichenberger, 1993; Frey y Frey, 1995)⁵.

Los economistas latinoamericanos han producido durante décadas interesantes e innovadores trabajos teóricos y de relevancia práctica, pero los estudios acerca de su trayectoria y la de sus ideas se han centrado en unas pocas instituciones, principalmente la CEPAL, y en sólo algunos países (sobre todo Brasil, México y Chile). La historia de la profesión económica en América Latina ha constado básicamente de relatos parciales o anecdóticos, pese a que desde que Hirschman (1961) escribiera su trabajo germinal en la materia, la bibliografía ha ido creciendo (Babb, 2001; Bianchi, 2010; Biglaiser, 2002; Conaghan, 1998; Kay, 1989; Drake, 1993; Loureiro, 1997a, 1997b; Love, 1980, 1996; Mallorquín, 1998; Montecinos, 1988, 1998; Pérez Caldentey y Vernengo, 2007; Popescu, 1997; Sikkink, 1991; Silva, 1991; Valdés, 1995)⁶. Por otra parte, a medida que los planes de estudio de economía seguían las tendencias imperantes en otros países, en las propias universidades latinoamericanas la historia del pensamiento económico pasó a ocupar cada vez un lugar más marginal.

La relación entre el pensamiento económico latinoamericano y las tendencias intelectuales vigentes en otras zonas del mundo no ha sido bien estudiada. No existe ninguna reseña amplia sobre la literatura económica latinoamericana; tampoco hay asociaciones profesionales que promuevan el tema ni revistas especializadas en él. Son escasas las biografías y autobiografías de economistas latinoamericanos eminentes. La mayoría de las referencias al conocimiento económico gestado en América Latina versan sobre una sola institución y una única persona: la CEPAL y Raúl Prebisch.

Dentro de la corriente profesional prevaleciente, las ideas de Prebisch y de sus colegas y colaboradores siguen sin ser reconocidas. Pocos investigadores, más allá de los propios "cepalinos", han analizado la producción intelectual de la CEPAL (entre las excepciones debe mencionarse a Love (1980) y a Burger (1998)). Estos relatos se basan en el invaluable conocimiento de quienes pertenecieron a la institución, pero a veces están imbuidos de nostalgia por sus años dorados y al analizar la figura de Prebisch se aproximan a la hagiografía –para tratamientos detallados sobre esto, ver Bielschowski (1998) y Rosenthal (2004).

Basta mencionar 'economistas' y 'América Latina', y algunos piensan en la Universidad de Chicago; no obstante, aún hay que investigar mucho más para elucidar

⁵ Sólo existe un puñado de otras comparaciones internacionales (Augello y Guidi, 2001; Coats, 1981, 1997, 2000; Wagener, 1998). Y más raras aún son las comparaciones entre profesionales de la economía de los países ricos y no tan ricos (Camp, 1977; Fourcade-Gourinchas y Babb, 2002).

⁶ Se ha reunido un nuevo e importante material en la Colección de Historia Oral perteneciente al Proyecto de Historia Intelectual auspiciado por la ONU.

los factores que hicieron de la red Chicago un elemento tan importante para la profesión en la región.

Denominadores comunes hemisféricos

En algunos aspectos, la profesión económica en América Latina se asemeja a las formas en que se practica en la Europa continental. El mercado existente para los especialistas es, como allí, más pequeño y menos competitivo que en Estados Unidos, y el papel del Estado, mucho más preeminente en lo que respecta a generar demanda por los servicios de los economistas y a estructurar la profesión. Como en Europa, en América Latina es mucho más probable que en Estados Unidos que un académico en ciencias sociales (incluida la economía) sea una figura pública⁷, como muestra la creciente literatura sobre los tecnócratas latinoamericanos (por ejemplo, Centeno y Silva, 1998; Domínguez, 1997).

El carácter distintivo de la economía como se ha desarrollado y practicado en América Latina deriva de la confluencia de circunstancias regionales que sintetizaremos así:

- posición subordinada en el sistema mundial
- estructura de clases excluyente y sistemas políticos elitistas
- Estado interventor y relativamente ineficaz
- difícil coexistencia de modelos nacionalistas y de libertad de mercado en la conducción de las políticas económicas
- tensiones persistentes entre tendencias autoritarias, tecnocráticas, clientelistas y democráticas en la toma de decisiones

En la década de 1990, los economistas latinoamericanos tenían peso en las cuestiones políticas y administrativas, pero la base de su influencia profesional era algo frágil. Las precarias finanzas de las universidades y su gran politización seguían obstaculizando carreras académicas estables y bien remuneradas. Por lo demás, incluso aquellos economistas a quienes se atribuía haber logrado cierto "milagro" económico ocasional eran víctimas del desprestigio súbito o bien quedaban en deuda permanente con algún presidente o patrocinador político por los favores recibidos, en especial durante las recurrentes crisis económicas y políticas. Domingo Cavallo, formado en la Universidad de Harvard, fue reemplazado sin miramientos luego de formar parte del gabinete de ministros durante siete años, sin siquiera una llamada telefónica para anunciárselo por parte del presidente de la Argentina, aun cuando era muy apreciado en círculos internacionales⁸ por haber implementado importantes reformas económicas.

⁷ Y ello pese a la enorme influencia que tuvieron los economistas conservadores (Hayek, Von Mises, Friedman, Buchanan) en la renovación del temario conservador estadounidense en la última parte del siglo XX (Aune, 2001; Waligorski, 1990) y al papel que cumplió Krugman con respecto a los liberales.

⁸ Cavallo (2001, pág. 10) sostuvo en una entrevista que en los cinco años posteriores a su apartamiento del cargo fue invitado a dar no menos de cuarenta conferencias en Estados Unidos, y otras tantas en España, Portugal, Francia, Inglaterra, Suiza, Alemania, Italia, Polonia, Rusia, Ucrania, Japón, Hong Kong, Taiwán, Singapur, Malasia, India y la mayoría de los países latinoamericanos.

Pese a estas diferencias entre el Norte y el Sur, la práctica de la economía en el continente americano, ya sea en el Norte como en el Sur, registra rasgos comunes:

- En las primeras décadas del siglo XX, tecnócratas innovadores implementaron reformas administrativas y legales, y crearon nuevos organismos especializados. En América Latina muchos de ellos eran ingenieros y abogados, mientras que en Estados Unidos la competencia profesional de los economistas ya había comenzado a ser reconocida en los círculos gubernamentales.
- El efecto catastrófico de la Gran Depresión desalentó, en general, a los seguidores del liberalismo económico y contribuyó a inaugurar una era de activismo estatal. Los economistas "institucionalistas", que cobraron particular fuerza en la década del treinta, desafiaron la ortodoxia neoclásica, apelando por un enfoque histórico, pragmático y reformista. En ese momento, los economistas latinoamericanos que seguían mayormente instalados aún en las facultades de derecho y de comercio, comenzaron a interiorizarse de lo que sucedía en las universidades estadounidenses y europeas, en busca de ideas para modernizar los planes de estudio en sus respectivos países.
- El keynesianismo tuvo elementos comunes con las políticas aplicadas en América Latina durante la Gran Depresión y, más tarde, con la escuela de la CEPAL. En este período, el consenso sobre la combinación apropiada de Estado y mercado favorecía la propiedad estatal de los sectores económicos más importantes, la fijación de controles estatales, políticas macroeconómicas tendientes a moderar los ciclos económicos y la búsqueda de compromisos entre clases sociales –si bien la fórmula precisa sobre la combinación de estos elementos varió de un país a otro y a lo largo del tiempo–. En esta época, el patrocinio estatal, bajo la forma de encargos de trabajos de investigación y de puestos no académicos, fue decisivo para la reputación, legitimidad y crecimiento de la profesión económica. Tanto en Estados Unidos como en otros países los trabajos empíricos eran los que prevalecían sobre los de tipo teórico (Love, 1980).
- A comienzos de la década del sesenta, la disciplina económica norteamericana avanzó velozmente hacia un mayor formalismo, premiando el uso de las matemáticas tanto en la teoría como en los modelos econométricos. Estas tendencias capturaron también al keynesianismo, sobre todo después de que Paul Samuelson produjera su síntesis de la teoría de Keynes y la neoclásica. Paralelamente, la preocupación por temas de seguridad vinculados con la Guerra Fría que afectaron la práctica de la economía en Estados Unidos (Leonard, 1991; Solberg y Tomlinson, 1997), también impulsaron renovados esfuerzos en la política exterior norteamericana por contrarrestar las ideas anticapitalistas y nacionalistas presentes en América Latina (Valdés, 1995). Contribuyeron a este fin la exportación de la doctrina de la economía de mercado y las becas otorgadas a latinoamericanos para que realizaran estudios de posgrado en universidades estadounidenses. Una nueva generación de economistas latinoamericanos formados en Estados Unidos y que ocuparon puestos de gobierno en sus respectivos países comenzaron a utilizar técnicas econométricas en la planificación.

- A mediados de siglo, hubo un florecimiento de las ciencias sociales tanto en Estados Unidos como en América Latina, pero en lo relativo a la obtención de becas y fondos de investigación públicos y privados, así como a los cargos de asesores de los gobiernos, siempre tomó la delantera la economía, la más “científica” de estas disciplinas. Desde mediados de los años sesenta surgió una nueva convergencia continental, e incluso mundial, centrada en torno de la teoría neoclásica (Fourcade-Gourinchas, 2006). Un desarrollismo moribundo buscó entonces refugio en algunos organismos de las Naciones Unidas, institutos de investigación privados y círculos académicos más pequeños. Los que habían buscado incrementar la autonomía nacional y regional o la creación de un orden internacional más equitativo fueron desacreditados y desplazados por aquellos deseando reflejar la ortodoxia estadounidense predominante, un proceso que llevó a un aumento en el número de economistas en altos cargos públicos.
- Al igual que en Estados Unidos, en América Latina el doctorado se convirtió en la marca de competencia profesional para los economistas, y con el fin de obtener dicho título se volvió vital la formación matemática. Se ha dicho que una de las razones por las cuales economistas norteamericanos disidentes se volcaron hacia versiones matematizadas de la disciplina fue para evitar el acoso y la persecución. Esto tuvo su analogía en América Latina, donde economistas de izquierda adquirieron impecables títulos académicos en Estados Unidos con el objeto de no ser marginados por motivos políticos, tener una carrera profesional estable o incluso lograr éxito en sus actividades políticas. En Estados Unidos y América Latina, entre otros lugares, esto ha producido una marcada tendencia a seleccionar a economistas con formación matemática. Como ha dicho David Colander (2003, pág. 171), al reclutar a sus estudiantes avanzados, los departamentos de economía de las universidades norteamericanas aplican un “filtro matemático”. Con respecto a los latinoamericanos que se postulan a los programas de doctorado más competitivos, es más probable que sean admitidos los que tengan una sólida base matemática. No obstante, como ya dijimos, aun los programas universitarios más avanzados de la región no sólo publicitan una formación rigurosa en teoría económica moderna sino que destacan su relevancia en cuestiones de políticas públicas⁹.

La profesión económica en América Latina

Los economistas latinoamericanos han utilizado diversas estrategias con el fin de mejorar su prestigio profesional y afirmar su legitimidad. En lo que sigue nos referiremos a dos modalidades principales de profesionalización que llamaremos el “proyecto crítico” y el “proyecto pro-ortodoxia”. Ambas modalidades destacan el valor del conocimiento especializado como justificación para monopolizar las

⁹ El Programa Latinoamericano en Economía ofrecido conjuntamente por el ITAM de México, el Instituto Torcuato Di Tella de la Argentina y la Universidad de Chile tiene como finalidad, según se manifiesta en su sitio web, formar “investigadores con sólidas bases teóricas y un conocimiento profundo de la economía de América Latina”.

decisiones de política, y ambas brindan un conjunto de símbolos, creencias y normas utilizables como marcas de identidad y solidaridad, y como elementos diferenciadores respecto de otros profesionales y de quienes no lo son. Si bien estas estrategias han coexistido en determinado momento, cada una de ellas ha prevalecido en períodos sucesivos. En la década del cincuenta, por ejemplo, el proyecto crítico de la entonces ascendente escuela estructuralista generó una interpretación del fenómeno de la inflación que tuvo gran influencia y suscitó una apasionada impugnación por parte de la ortodoxia dominante. Los estructuralistas se mostraban dispuestos a aceptar niveles moderados de inflación con el fin de promover el crecimiento, en tanto que los planes de estabilización ortodoxos preferían arriesgarse a caer en la recesión con tal de limitar el gasto público y de eliminar las dificultades de la balanza de pagos. Cada una de estas estrategias favorecía a una constelación diferente de intereses y de grupos sociales, y cada una apelaba a un conjunto distinto de principios ideológicos.

Dentro del proyecto crítico se rechaza la “ortodoxia” económica y se propone sustituirla por un nuevo canon, basado en interpretaciones “nativas”, que desafía las convenciones de la profesión y que se juzga más apropiado que las doctrinas estadounidenses para hacer frente a los problemas latinoamericanos. A fin de asegurarle al proyecto crítico mayores alcances, se establecen nuevos canales de comunicación y asociaciones profesionales diferentes. Los economistas disidentes crean nuevas fuentes de formación profesional y de difusión del saber económico, con el propósito de producir interpretaciones históricas adecuadas; se crean nuevas bases de datos sobre los aportes heterodoxos y se consiguen fondos para estudiar cuestiones que la corriente convencional no abordaba o distorsionaba.

En la institucionalización de este proyecto tuvo un papel clave la CEPAL, que presentó una campaña concertada para “latinoamericanizar” la economía con el fin de remediar diferencias de poder entre los centros industrializados del mundo y la periferia latinoamericana. Tanto en las negociaciones internacionales como en las misiones técnicas tendientes a racionalizar instituciones públicas y procedimientos oficiales anticuados, se apeló, como fuente de identidad colectiva, al estudio de las raíces históricas y estructurales de los problemas de la región.

En contraste con ello, el proyecto pro-ortodoxia económica procura obtener mayor reconocimiento profesional abrazando los valores, las teorías y los métodos típicos en la profesión. Los economistas de esta tendencia tratan de obtener las credenciales profesionales aceptadas y se unen a redes que incluyen a los miembros de la élite profesional. Históricamente, ésta ha sido la opción preferida por las exportadoras latinoamericanas, los funcionarios de bancos centrales, las instituciones financieras internacionales y, en fecha más reciente, las universidades privadas y los *think tanks* orientados al mercado. El reciente giro en favor de la competitividad internacional y de reafirmar la capacidad autocorrectiva de los mecanismos del mercado llevó a suponer que adoptando la “buena doctrina económica” se anularían las nefastas consecuencias del populismo proteccionista y de otras contraproducentes y equivocadas heterodoxias. Así, los que adherían al paradigma neoclásico fueron promovidos a los máximos cargos profesionales, relegando a otros economistas a posiciones menos visibles y de menor influencia.

Adherir a la tendencia dominante es una estrategia plausible en la medida en que tal corriente existe. La jerarquía en materia de prestigio de los departamentos de

economía de las universidades norteamericanas es notablemente clara en comparación con la de otras ciencias sociales (Whitley, 1983; Han, 2003); pero ello no significa que la ortodoxia económica sea siempre la misma. Volveremos sobre este punto más adelante.

Los programas de economía más prestigiosos de América Latina se han esforzado por seguir más de cerca los modelos de formación profesional y de carrera académica imperantes en Estados Unidos. Varias universidades han establecido programas de estudios avanzados para satisfacer la creciente demanda de diplomas en economía ya sea en su propio país o en los países vecinos. Se estima que una de las misiones importantes de los programas de maestría en la región es preparar estudiantes para que ingresen a los mejores centros de estudios avanzados. Lo típico es que estos programas abarquen dos años de estudio intensivo; son una importante opción para economistas que se desempeñen en puestos gubernamentales de mediano rango o como especialistas en el sector privado, y se considera que están entre los mejores del mundo (Edwards, 2003, pág. 400)¹⁰. En la actualidad, reformas en los programas de formación tienen como objetivo asegurar que los economistas con estudios en el exterior regresen a sus países de origen para ejercer la profesión o la docencia. Es así que se han refinado las estrategias de publicidad para reclutar a los mejores estudiantes; ahora incluyen los títulos académicos y las publicaciones del personal docente, la firma de acuerdos de intercambio con universidades extranjeras, y se ofrecen becas, contactos y cartas de recomendación para seguir estudios avanzados en el exterior. Aquellos que no quieren o pueden dedicar varios años de su vida a estudiar en el extranjero se inscriben en los doctorados latinoamericanos, que se juzgan de gran calidad, los cuales ofrecen un conjunto similar de cursos básicos (teoría micro y macroeconómica, y econometría) pero también promueven un enfoque aplicado y relevante para la región.

En el Cuadro 1 se enumeran los programas de doctorado existentes en seis países latinoamericanos. Se apreciará que, en los países donde existen estos programas, invariablemente hay más de uno¹¹, lo cual lleva a que los departamentos de distintas universidades cobren identidad propia.

Aunque en las últimas décadas hubo un aumento notable del número de docentes de economía doctorados en universidades norteamericanas, hay grandes variaciones tanto entre los países como dentro de ellos, las que sintetizamos en el Cuadro 2. Entre otros casos contrastantes, compárese lo que sucede en Brasil en la Universidad de Campinas, “poco americanizada”, con la Escuela de Posgrado en Economía (EPGE) de la Fundación Getúlio Vargas (FGV) o con la Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro (PUC-RIO); en la Argentina, entre la Universidad de Buenos Aires, una institución pública y la más antigua, y las universidades de San Andrés y del CEMA, más influidas por el pensamiento estadounidense; o bien, en México, las trayectorias divergentes seguidas por la UNAM y el ITAM. La divergencia entre las tres instituciones chilenas es mucho menor: todas ellas tienen mayoría de diplomados en Estados

¹⁰ Es característico que en Estados Unidos los programas de máximo nivel no ofrezcan el título de *master* (licenciatura), considerado principalmente un requisito para ingresar al doctorado (Hansen, 1991, pág. 1062).

¹¹ La Universidad de los Andes, de Colombia, inauguró su programa de doctorado en el año 2008.

CUADRO 2
Cantidad de docentes de tiempo completo doctorados en Estados Unidos
que enseñan en universidades latinoamericanas
con programas de estudios avanzados en economía, seis países, 2003

	Cantidad de docentes	Cantidad de docentes para los que hay información en el sitio web*	% con doctorado en EE.UU.
Argentina			
Universidad de San Andrés (UdeSA)	10	10	70
Universidad Nacional de Cuyo (UNCU)	15	14	14
Universidad Nacional de La Plata (UNLP)	16	16	75
Universidad del CEMA	17	17	65
Universidad de Buenos Aires (UBA)	31	25	20
Universidad Torcuato Di Tella (UTDT)	20	19	63
Universidad Nacional de Córdoba (UNC)	11	10	20
Brasil			
Universidad Federal Fluminense (UFF)	18	18	11
Universidad del Estado de Rio de Janeiro (UERJ)	21	21	33
Universidad Federal de Bahía (UFBA)	16	16	19
Universidad Estadual de Campinas (UNICAMP)	21	20	5
Pontificia Universidad Católica de Rio de Janeiro (PUC-RIO)	12	12	58
Universidad Federal de Santa Catarina (UFSC)	16	16	6
Universidad Federal de Rio Grande do Sul (FURG)	23	23	26
Universidad Federal de Ceará (UFC)	14	14	57
Universidad de San Pablo (USP)	21	21	29
Universidad de Brasilia (UnB)	26	26	46
Fundación Getúlio Vargas - Escuela de Posgrado en Economía (FGV/EPGE)	18	18	67
Universidad Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho/Araquara (UNESP)	15	15	7
Pontificia Universidad Católica de San Pablo (PUC/SP)	14	14	14
Pontificia Universidad Católica de Rio Grande do Sul (PUCRS/FACE)	8	8	25
Universidad Estadual de Maringá (UEM)	17	17	12
Universidad Santa Úrsula (USU) de Rio de Janeiro	12	12	50
Universidad Católica de Brasilia (UCB)	12	12	8
Universidad Federal de Pernambuco (UFPE)	19	19	32
Universidade Federal de Rio de Janeiro (UFRJ)	5	5	0
Chile			
Universidad de Chile	18	18	100
Universidad Alberto Hurtado- ILADES**	10	10	60
Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC)	22	22	68
Colombia			
Universidad del Rosario (Urosario)	6	6	67
Universidad Externado de Colombia (Externado)	20	17	6
Pontificia Universidad Javeriana (Javeriana)	11	11	36
Universidad Nacional de Colombia (UNAL)	19	17	6
Universidad de los Andes (Uniandes)	7	7	57
México			
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP)	12	10	0
Universidad de las Américas, Puebla (UDLAP)	12	12	75
Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)	32	32	69
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) – Programa de Estudios Avanzados***	72	24	8
Centro de Investigaciones y Docencia Económicas (CIDE)	18	18	72
El Colegio de México (COLMEX) - Centro de Estudios Económicos	20	20	45
Uruguay			
Universidad de la República (UdelAR) - Departamento de Economía	36	36	17
Universidad de Montevideo - Programa de Licenciatura****	3	3	100

* Esta columna da la cantidad a partir de la cual se calcularon los porcentajes. Esta cifra no siempre coincide con la columna de "Cantidad de CV disponibles en el sitio web" del Cuadro 3 porque en algunos sitios web se indica dónde se obtuvo el doctorado, pero no se incluyen los CV ni las publicaciones.

** La sigla corresponde al Instituto Latinoamericano de Doctrina y Ciencias Sociales. (N. del T.)

*** Docentes de la División de Estudios de Posgrado únicamente. No encontramos en línea los CV de otros economistas de la UNAM.

**** Sólo se dispone de información para tres docentes a cargo del programa de licenciatura.

CUADRO 3
Publicaciones de los Departamentos de Economía
de universidades seleccionadas de América Latina, 1999-2003

	Cantidad promedio de publicaciones por cada docente	% de publicaciones en inglés	Cantidad de CV disponible en el sitio web**	Cantidad de docentes de tiempo completo según el sitio web
Argentina				
Universidad Torcuato Di Tella (UTDT)	8.3	76	6	20
Universidad del CEMA	3.2	75	5	17
Universidad de San Andrés	5.8	72	5	10
Brasil				
Fundación Getulio Vargas (FGV/EPGE)	4.1	63	12	18
Universidad Estadual de Campinas (UNICAMP)	8.9	11	12	21
Universidad de San Pablo (USP)	7.3	39	19	21
Universidad Católica de Brasilia (UCB)	3.0	53	10	12
Universidad de Brasilia (UnB)	3.5	46	11	26
Universidad Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho/ Araquara (UNESP)	2.2	10	14	15
Chile				
Universidad Alberto Hurtado - ILADES	2.8	11	3	10
Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC-Chile)***	2.3	41	7	22
Universidad de Chile	5.9	61	16	18
Colombia				
Universidad Nacional	1.4	10	8	19
México				
Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)	3.7	90	18	32
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) ****	7.1	17	24	72
El Colegio de México – Centro de Estudios Económicos (COLMEX)	3.6	58	17	20
Centro de Investigaciones y Docencia Económicas (CIDE)	3.2	52	17	18
Uruguay				
Universidad de la República - FCS Departamento de Economía -	6.2	35	6	36
Universidad de Montevideo – Programa de Licenciatura *****	2.5	60	3	3

* Artículos en revistas especializadas, capítulos de libros y libros.

** Esta columna da las cifras a partir de las cuales se calcularon los promedios y porcentajes. Estas cifras pueden no coincidir con las que figuran en el Cuadro 2 porque algunos sitios web dan sólo los títulos o diplomas de los docentes, pero no sus publicaciones.

*** Sólo las publicaciones escogidas que figuran en el sitio web.

**** Estos docentes pertenecen a la División de Estudios de Posgrado. No hemos encontrado los CV de otros economistas de la UNAM en el sitio web.

***** Sólo se dispone de información para tres docentes a cargo del programa de licenciatura.

Fuente: CV de los docentes disponibles en el sitio web de cada institución, 2003 (con excepción de las de Uruguay y de la UNAM de México, para los cuales la información se recogió en 2006).

Unidos. La menor variación que presenta Chile testimonia (en parte) el prolongado legado pro-ortodoxia de Pinochet, que incluyó la purga sistemática de economistas disidentes que ocupaban cargos universitarios.

El Cuadro 3 presenta datos sobre las pautas de publicaciones. Se ha vuelto común medir el prestigio profesional y decidir aumentos de sueldos según el número de publicaciones en revistas especializadas de renombre. Se aprecia que, pese a la gran variación entre países y entre instituciones de un mismo país, una gran parte de la producción intelectual de los economistas se publica en inglés. En México, la UNAM tiene muchas menos publicaciones en inglés que el ITAM, y en Brasil, la UNICAMP muchas menos que la FGV, así como era menor en estas entidades el número de docentes con doctorados en Estados Unidos.

CUADRO 4
 Artículos de autores latinoamericanos en las principales revistas económicas
 (porcentaje del total de artículos publicados en años escogidos), 1964-2004*

	American Economic Review	Econometrica	Journal of Political Economy	Journal of International Economics	Journal of Development Economics	Journal of Comparative Economics	World Development
1964	0,0	0,0	0,0	S/D	S/D	S/D	NA
1974	0,0	0,0	0,0	3,3	6,3	S/D	2,5
1984	0,6	0,0	0,0	0,0	12,9	0,0	10,7
1994	2,7	0,0	0,0	0,0	15,1	0,0	3,3
2004	4,5	4,8	3,3	11,9	17,6	0,0	3,4
Promedio	1,6	0,9	0,6	4,9	14,6	0,0	4,6
N	896	323	349	163	199	101	432

S/D: Sin datos.

* Según la jerarquización de las revistas económicas realizada por Kalaitzidakis, Mamuneas y Stengos (2001), las tres principales son *American Economic Review*, *Econometrica* y *Journal of Political Economy*. Las otras cuatro aquí mencionadas son influyentes en el nivel internacional o plantean análisis comparativos. Se tomaron en cuenta los artículos en los que figuraba como autor o coautor por lo menos un latinoamericano. Como primera aproximación a la nacionalidad de los autores se tomó su nombre y apellido, y luego se llevó a cabo una extensa búsqueda en línea de los CV para corroborarla.

Fuente: Índice de las versiones electrónicas de las respectivas revistas.

Como indica el Cuadro 4, los economistas latinoamericanos publican en la actualidad en revistas especializadas prestigiosas, aunque sólo en los últimos años aparecieron artículos suyos en las tres más afamadas (*Econometrica*, *American Economic Review* y *Journal of Political Economy*). En aquellas que se centran en los problemas del desarrollo, como *Journal of Development Economics* o *World Development*, la tradición de publicar autores regionales es de más larga data.

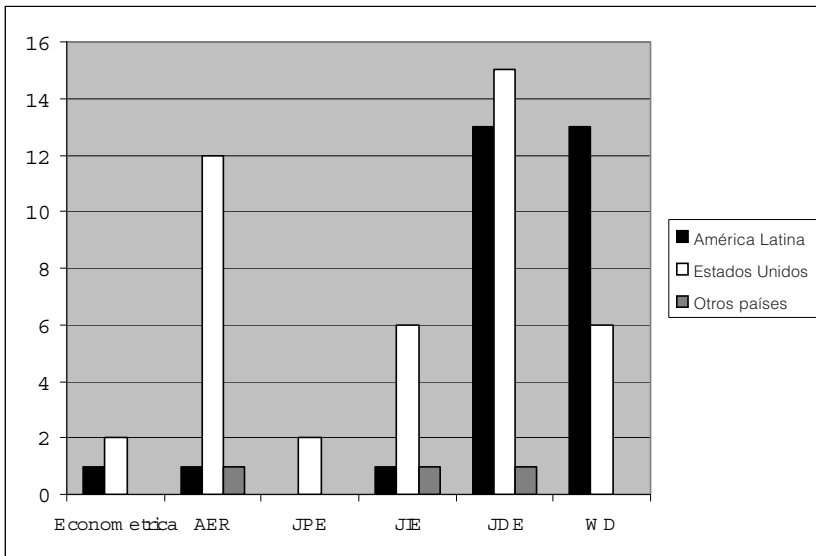
Los latinoamericanos que publican en las principales revistas suelen ser los que trabajan en una institución norteamericana o son coautores junto a alguien que lo hace. No obstante, en el 56% de los artículos, por lo menos uno de los autores pertenecía a una institución latinoamericana, proporción mucho mayor en las revistas que se ocupan del desarrollo (ver la Figura 2). Pero estos resultados deben manejarse con cautela ya que muchos prominentes economistas latinoamericanos tienen cargos en más de una institución, o incluso mantienen conexiones con instituciones de más de un país, como luego veremos.

Las revistas especializadas en economía en América Latina también están adhiriendo a las corrientes ortodoxas prevalecientes. Por ejemplo, *Journal of Applied Economics*, publicación de la Universidad del CEMA en la Argentina, y *Economía*, de LACEA, únicamente publican artículos en inglés, con lo cual atraen un número significativo de autores que viven fuera de la región¹². Los autores pertenecientes a renombradas instituciones latinoamericanas envían sus trabajos en inglés y no en su lengua natal (español o portugués) para mejorar su reputación y ampliar sus contactos internacionales¹³. *Cuadernos de Economía*, publicación de la Universidad Católica de

¹² Según los datos del sitio web, el 39% de los artículos que se someten a publicación en *Journal of Applied Economics* provienen de Europa, el 25% de Estados Unidos y sólo el 12% de América Latina.

¹³ En 2005, la tercera parte del total de artículos (18) publicados en la *Revista Brasileira de Economia*, cuyos autores o coautores pertenecían en su totalidad a universidades brasileñas, estaban escritos en inglés, el resto en portugués.

FIGURA 2
Lugar donde trabaja el primer autor de los artículos
en las principales revistas económicas



Fuente: Artículos publicados en *Econometría*, *American Economic Review*(AER), *Journal of Political Economy* (JPE), *Journal of International Economics* (JIE), *Journal of Development Economics* (JDE) y *World Development* (WD) en 1964, 1974, 1984, 1994 y 2004, uno de cuyos autores, como mínimo, es latinoamericano (N= 75 artículos).

Chile que tiene varias décadas de existencia, se define ahora como una revista bilingüe, y agregó a su nombre el siguiente subtítulo: “*Latin American Journal of Economics*” (Revista Latinoamericana de Economía)¹⁴. Las revistas regionales son mencionadas en *EconLit*, lo cual vuelve accesibles sus artículos a lectores de todo el mundo¹⁵. Las revistas han sido actualizadas tanto en cuanto a la composición de su consejo editorial internacional como a los procedimientos para someter los artículos a arbitraje.

Los datos con que contamos hasta ahora indican una tendencia significativa hacia la estandarización internacional y, a la vez, considerables variaciones de un país a otro; las universidades difieren marcadamente en cuanto al carácter de sus respectivos departamentos de economía. Hay importantes bases institucionales en

¹⁴ En cambio, la revista brasileña *Economia* sólo publica artículos en portugués.

¹⁵ Conscientes de la importancia de su visibilidad profesional, actualmente son incluidas en *LogEc* (que refleja las estadísticas de uso de los artículos y trabajos económicos) las siguientes revistas especializadas: *Journal of Applied Economics* (Universidad del CEMA, Argentina); *Nova Economia* (Universidad Federal de Minas Gerais, Brasil); *Revista de Análisis Económico* (ILADES, Universidad A. Hurtado, Chile, y Georgetown University, EE.UU.); *Brazilian Electronic Journal of Economics* (Universidad Federal de Pernambuco, Brasil); *Colombian Economic Journal* (Universidad Javeriana, Universidad de Antioquia, Universidad de los Andes, Universidad del Valle, Universidad Externado de Colombia, Universidad Nacional de Colombia); *Economia* (ANPEC, Brasil); *Revista Brasileira de Economia* (Fundación Getúlio Vargas, Brasil).

el avance de la pro-ortodoxia, pero ésta no es la única corriente imperante. En las próximas secciones nos ocuparemos de estas discrepancias.

Variaciones en América Latina

Referirse a América Latina en su conjunto es muy engañoso, ya que una serie de procesos internos e internacionales generan importantes diferencias entre los países en lo concerniente a la profesión económica. En los países de mayor tamaño de la región, el origen de esta última puede remontarse a las décadas del treinta y el cuarenta, pero el caso de la Argentina indica que la profesionalización puede estancarse debido a la inestabilidad política y la pérdida de autonomía de las universidades. Por otro lado, Uruguay es un recién llegado en esta materia, pues si bien la enseñanza de la economía comenzó en los años treinta, ésta sólo se diferenció con claridad de la contabilidad en los sesenta. También en Perú la ciencia económica emergió como profesión separada en la década del sesenta, si bien desde 1928 existió un departamento universitario de economía y ciencias comerciales (Conaghan, 1998, pág. 144).

Los fundadores de la economía como profesión fueron, a todas luces, modernizadores del Estado menos preocupados por la teoría que por la calidad de los datos económicos, la elaboración de nueva legislación y la capacitación de los funcionarios de gobierno. Las primeras generaciones de economistas latinoamericanos estuvieron con frecuencia asociadas a proyectos de desarrollo proteccionistas y nacionalistas, ya sea como parte de una experiencia revolucionaria (México en las décadas del veinte y el treinta) o como empeños tecnocráticos tendientes a expandir el capitalismo de Estado (Brasil). Luego de la Segunda Guerra Mundial, la defensa del intervencionismo estatal y del desarrollo interno recibió un fuerte respaldo teórico de la CEPAL, aunque también reinó el escepticismo –más en la Argentina que en Brasil (Sikkink, 1991) y más en México que en Chile–. A comienzos de la década de 1970, en Brasil, Chile y México la ciencia económica ya estaba polarizada ideológica e institucionalmente, mientras que en Colombia las divisiones aparecieron en la década de 1980 y en Uruguay, sólo en la de 1990. En Brasil y Uruguay existen centros de heterodoxia económica que continúan manteniendo su vigencia académica y política, y no han sido tocados mayormente por las influencias norteamericanizantes, pero en Chile y México son mucho más débiles. Estos dos últimos países se destacan, asimismo, por su alta dotación de economistas con muy buenos antecedentes, en relación con el número de puestos disponibles, pero en otros países sigue habiendo un déficit de especialistas bien formados, a tal punto que las empresas privadas y los organismos internacionales suelen contratar normalmente a expertos extranjeros para tareas de consultoría y asesoramiento.

Las conexiones con el extranjero difieren de un país a otro y de una universidad a otra, y también a lo largo del tiempo. Las primeras misiones de capacitación y de tutoría profesional de la Universidad de Chicago, que comenzaron a modificar la configuración profesional en Chile en los años cincuenta y en México en los sesenta, fallaron en la Argentina y Colombia durante este periodo, donde nunca fueron más allá de algunas universidades de provincia y aun allí su influencia institucional fue fugaz (Valdés, 1995). En Brasil, gracias a un acuerdo firmado con la Universidad de

Vanderbilt, ha habido muchos egresados de esa casa de altos estudios, pero en otros países no hay una red Vanderbilt similar. El número de economistas formados en Estados Unidos se mantuvo bajo en la Argentina, Colombia y Uruguay por mucho más tiempo que en Brasil, México o Chile. Las diferencias se deben en parte a la desigual asignación de becas por parte de los gobiernos, las fundaciones privadas y los organismos norteamericanos. En la década del setenta, por ejemplo, la Fundación Ford concedió becas para investigación económica a cuatro instituciones latinoamericanas: el principal *think tank* chileno, CIEPLAN, recibió 875.000 dólares; el Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET) de México obtuvo 250.000 dólares, lo mismo que la Universidad Católica de Río de Janeiro, y la Fundación Colombiana para la Educación Superior y el Desarrollo recibió 60.000 dólares (Ford Foundation, 1982). La diferencia en los montos reflejan la gran atención que se prestaba en el exterior a los acontecimientos chilenos.

En la década de 1960 y a principios de la siguiente década, izquierdistas disidentes de los países vecinos (incluidos muchos economistas) dejaron sus respectivas patrias, ocupadas por los militares, y partieron a la tierra de la experimentación social que era Chile desde la elección del presidente Frei en 1964 hasta el derrocamiento de Allende en 1973 (Montecinos y Markoff, 2001). Esto acentuó notablemente el papel central de la CEPAL de Santiago. No obstante, en este mismo período otros economistas tendieron a permanecer en sus países si en ellos había un mercado profesional amplio y con posibilidades de expansión, y si existían estabilidad política y círculos tecnocráticos de prestigio que ofrecieran buenas condiciones de empleo—como fue el caso en México (Babb, 2001, págs. 203-207) o, en menor medida, en Colombia—. De ahí que durante este periodo encontremos pocos economistas de estos países que hayan trabajado en organismos internacionales.

Si bien la tendencia general en la región consistió en fortalecer los programas de estudios de posgrado, la solidez de dichos programas varió de un país a otro. Algunos fueron diseñados para competir con universidades extranjeras y atrajeron un número significativo de alumnos de diversos países. Ejemplos de ello son la Escolatina, institución creada en Chile en 1954, y El Colegio de México, cuyos cursos avanzados datan de 1961. Los cursos de economía impartidos por la CEPAL no constituían un típico programa académico, pero fueron la única educación de posgrado recibida por centenares de economistas latinoamericanos entre las décadas del cincuenta y del ochenta. En Brasil, que cuenta con el mayor número de programas de posgrado, se creó en 1973 la Asociación Nacional de Centros de Estudio de Posgrado en Economía (ANPEC). La educación en economía en el nivel de doctorado es más reciente, y aún hoy sólo existe en un puñado de países.

Conexiones en el continente americano

¿Cómo se transmiten las ideas económicas y prescripciones en materia de política de un país a otros? Podría sostenerse que a veces se lo hace a través de presiones de los países dominantes u organizaciones internacionales, que controlan los recursos necesarios, y a veces a través de la fuerza. También podría mencionarse el prestigio de que gozan los llamados "modelos exitosos", o señalar que existen problemas comunes que sugieren soluciones tomadas separadamente, pero que

son similares. Paul Drake (2005) ha catalogado magníficamente una variedad de mecanismos de esa índole que operan en el hemisferio occidental. Aquí nos centraremos en los vínculos entre economistas y entre instituciones; en las conexiones internacionales que se establecen cuando individuos de un país van a estudiar economía a otro, cuando profesores se trasladan a otros países para ejercer la docencia, cuando universidades firman acuerdos con el propósito de promover tales intercambios, cuando departamentos de economía invitan expertos de distintos lugares del mundo, y así las carreras de economistas profesionales los llevan de la universidad a ejercer cargos públicos, a trabajar en instituciones internacionales y *think tanks* privados, cuando estos últimos proliferan y se vinculan entre sí, a medida que los economistas comienzan a dominar otros idiomas además del propio, y cuando asociaciones profesionales organizan encuentros entre participantes de diversos países.

Estudiantes móviles

Formar una élite profesional en lo que en determinado momento se considera un “modelo exitoso” exige planes bien financiados para dar apoyo a los estudiantes, atraer docentes y mantener vínculos académicos internacionales que, a la vez que convaliden dichos esfuerzos, faciliten la transmisión de ideas. Los primeros proyectos dirigidos a norteamericanizar la formación económica en América Latina recibieron abundante apoyo de diversas fundaciones –en especial de la Fundación Ford y de la Fundación Rockefeller (Berman, 1983)–, así como de organismos públicos estadounidenses.

Los bancos centrales y otros organismos públicos de países latinoamericanos también financian, año tras año, a un gran número de estudiantes de economía, aunque no se dispone de cifras precisas para todos los países. El reclutamiento de estudiantes extranjeros ha aumentado mucho la matrícula de estudiantes de posgrado en universidades de Estados Unidos. Las investigaciones sobre los programas de estudios avanzados en economía llevadas a cabo por Aslanbeigui y Montecinos (1998) y por Colander (2005) muestran que la mayoría de los estudiantes (52% y 62%, respectivamente) eran extranjeros. En algunas de las instituciones investigadas esa proporción llegaba al 80% o incluso más.

A menudo se piensa que los estudiantes regresan de Estados Unidos a sus países intelectualmente remodelados (O'Donnell, 1973, págs. 79-89), con lo cual se convertirían en importantes vehículos de difusión internacional de las ideas. Sin embargo, nos preguntamos si esa gran cantidad de estudiantes es una masa de arcilla inerte en la que los profesores imprimen las doctrinas de la ciencia económica definitiva, o si también los alumnos aportan algo a su estudio, a los departamentos de economía y también a la economía misma. A menudo se ha dicho que la secuencia de cursos y el estilo pedagógico que se emplea en los programas de economía dejan poco margen para la exploración de paradigmas teóricos alternativos, para la interpretación crítica y creativa de las materias que se estudian, y para alentar intereses más generales de los estudiantes (Aslanbeigui y Montecinos, 1998; Bartlett, 1999; Colander y Brenner, 1992; Hansen, 1991; Fullbrook, 2004). Pero si bien los criterios de selección de los estudiantes de

posgrado hacen mucho hincapié en la capacidad para las matemáticas, y las rigurosas exigencias de los planes de estudio eventualmente cambian las preferencias iniciales de los alumnos, los datos disponibles indican que tanto las mujeres como los estudiantes extranjeros tienden a interesarse más por la macroeconomía y las cuestiones de política pública, y, en general, prefieren adquirir un conocimiento práctico de la economía (Albelda, 1997; Colander, 2005).

Hagamos algunas especulaciones, más allá de los datos que nosotros u otros investigadores han podido reunir. A medida que los centros académicos de América del Norte (y, hasta cierto punto, de Europa) reclutan cada vez más cohortes cosmopolitas de estudiantes avanzados que en su mayoría ya siguieron estudios universitarios de economía en sus países de origen, tal vez el tan criticado aislamiento intelectual de la disciplina económica disminuya y emerja en su lugar una disciplina más globalizada. Los estudiantes extranjeros aportan a los departamentos de economía norteamericanos una gran variedad de otras lenguas además del inglés. Su conocimiento de instituciones nacionales y ambientes políticos diversos puede moderar la tendencia a poner excesivamente el foco en los problemas y prácticas norteamericanos. Quizás ellos motiven a sus profesores para que aprendan y se interesen por lo que ocurre en otros lugares del mundo –como lo evidencia la proliferación de artículos de varios autores acerca de las economías en transición–. Esto no es incompatible con el hecho de que esos mismos estudiantes refuercen la matematización de la economía, puesto que al comienzo de sus estudios suelen tener mayor preparación matemática, en promedio, que los alumnos norteamericanos (Colander, 2005, pág. 177), y tal vez por esta razón confían en obtener el título en menor tiempo que el promedio (Aslanbeigui y Montecinos, 1998, pág. 173). Dicho brevemente, los aportes de los estudiantes extranjeros a la capacidad de la profesión económica de dar cuenta de la complejidad de los fenómenos económicos pueden ser mucho más positivos de lo que se reconoce habitualmente. En contraste con esto, Jorge Domínguez (1997, pág. 29) argumenta que “los *tecnopols* latinoamericanos... instalan un cosmopolitismo patriótico, en el cual la experiencia internacional se asienta en el contexto empírico de cada país”.

Así, los estudiantes extranjeros en programas de economía en Estados Unidos no sólo aportarían además de recibir, sino que las universidades latinoamericanas, al percibir nueva competencia, continuarían mejorando su nivel. Nuevos programas de doctorado en América Latina están respondiendo a la demanda creciente por de diplomas de posgrado en economía. Si bien estos programas sólo dan cabida a un pequeño número de personas (el creado en 2002 en la Universidad Católica de Chile admite un máximo de seis inscriptos por año), son particularmente importantes para los individuos talentosos que no quieren o no pueden ir a estudiar al extranjero. Además, hay señales de que en los últimos tiempos han aumentado los intercambios académicos intrarregionales entre las universidades latinoamericanas.

En general, la difusión de los programas de estudios de posgrado en América Latina ha abierto atractivas oportunidades profesionales, entusiasmando a muchos individuos doctorados en el exterior con la posibilidad de volver a la región. El creciente número de economistas formados en Estados Unidos que enseñan en el continente americano es un pronóstico del tipo de economía que se pondrá en práctica en las

próximas décadas, tanto en el sector público como en el privado, pero con ello no se predice que vaya a existir una mera imitación.

Profesores móviles

Así como ha aumentado el número de economistas formados en Estados Unidos que viven fuera de este país, también ha aumentado el número de economistas de otros países que trabajan en Estados Unidos. Hasta 1948, la American Economic Association (AEA) había tenido un solo presidente nacido fuera de Estados Unidos; en 1978, ya se contaban 17 (Coats, 1992, págs. 417-431). A muchos nuevos y promisorios doctores en economía (e incluso a profesores de universidades de otros países) les atrae ocupar cátedras en Estados Unidos; no se sabe, sin embargo, cómo ha reaccionado la profesión económica en Estados Unidos frente a este fenómeno (Aslanbeigui y Montecinos, 1998).

Sebastián Edwards (2003) sostiene que la presencia creciente de profesores extranjeros ha contribuido a cambiar la disciplina económica en Estados Unidos, tanto en lo que respecta a la investigación como a la docencia. Nuestros propios datos sobre la presencia de profesores latinoamericanos en departamentos de economía en Estados Unidos (Cuadro 5) indica que su número es significativo en los cargos inferiores, lo cual augura un aumento de profesores *senior* en el futuro. El cuadro pone de relieve, asimismo, algunas notables diferencias nacionales.

Entre los 51 profesores latinoamericanos que registra el cuadro, el bloque más numeroso es el formado en la Universidad de Chicago (8), seguido por los de Berkeley (5) y Rochester (5), y luego por el MIT y las Universidades de Minnesota, Pensilvania, Wisconsin y Yale (con 4 cada uno). El mayor grupo de profesores latinoamericanos que trabajan en un mismo departamento se encuentra en la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA), seguida por las Universidades de Maryland, Yale, Northeastern y Wisconsin. Cualquiera haya sido la importancia del célebre nexo Chicago-Chile en el pasado, la cambiante red de conexiones es hoy mucho más compleja.

Reparemos ahora en las últimas columnas del Cuadro 5, donde indicamos si los profesores latinoamericanos que enseñan en Estados Unidos mantienen cargos en su país natal. Se advierte que, aunque trabajaban en los mejores programas de economía, casi la mitad¹⁶ seguía participando en actividades académicas y de políticas públicas en América Latina. O sea, los profesores de economía extranjeros que enseñan en Estados Unidos parecen tener una doble identidad profesional: siguen publicando en su lengua natal, pero cultivan vínculos con colegas del exterior y escriben artículos en coautoría con éstos. Además, reclutan estudiantes de sus países de origen e imparten cursos con un distintivo matiz no norteamericano, como “Problemas económicos de América Latina” o “La economía en los mercados emergentes”. Algunos de ellos tienen una agenda de investigaciones multidimensional, en parte teórica y en parte de economía aplicada y comparada, y tratan temas que interesan en sus países. La carrera profesional de los economistas que normalmente enseñan o son consultores de organizaciones internacionales o de los gobiernos de

¹⁶ Tal vez estas cifras sean inferiores a las reales, porque es posible que nuestras fuentes no hayan podido identificar todas las conexiones latinoamericanas de estos docentes.

CUADRO 5
Profesores latinoamericanos en los 50 principales departamentos de economía de universidades norteamericanas, 2006*

País de origen **	N	Cargo actual			Mantiene cargos en su país de origen ***		
		Profesor titular	Profesor adjunto	Profesor asistente	Sí	No	Sin datos
Argentina	20	6	1	13	10	6	4
Bolivia	1			1	1		
Brasil	8	1		7	4	4	
Chile	5	4	1		1	3	1
Colombia	7			7	2	4	1
Costa Rica	1			1		1	
Cuba	1	1				1	
México	4	3		1	2	2	
Perú	2	1		1		2	
Uruguay	2	1	1		1	1	
Total	51	17	3	31	21	24	6

* Tomado de Dusansky y Vernon (1998).

** El país de origen se tomó del CV o alguna otra fuente disponible en Internet; si no la había, se tomó como tal el país en que el individuo realizó sus estudios universitarios.

*** Cargos académicos u otros que ocupó desde enero de 2000.

otros estados es también pluridimensional¹⁷. Su presencia en universidades de Estados Unidos no se reduce a su “norteamericanización”, pues llevan allí consigo preocupaciones latinoamericanas. Si entendemos por “americanización” el establecimiento de vínculos a lo largo del continente americano en su conjunto y no la mera reproducción de lo norteamericano, tal vez sí corresponde hablar de “americanización”.

Asociaciones profesionales

Las redes profesionales cobran vida cuando los asistentes a congresos se encuentran cara a cara en las sesiones, en los pasillos o fuera del horario de reuniones, y comparten ideas, rumores e invitaciones. En estas ocasiones ceremoniales organizadas por los líderes de la profesión de acuerdo con tradiciones y reglamentos, se consolidan las creencias comunes, se despliegan los mitos y leyendas de la cultura profesional, y el corazón de la profesión late con renovado vigor. Los encuentros promovidos por las asociaciones profesionales contribuyen a revitalizar la adhesión de sus miembros y a forjar lazos de lealtad; los jóvenes hallan en ellas mentores; los veteranos, discípulos; los de la generación intermedia, colaboradores. Quienes no participan en las reuniones apropiadas pueden poner en peligro su capital profesional.

No es de extrañar, entonces, que los economistas estén dispuestos a viajar muy lejos con tal de asistir a algunas de estas reuniones. De acuerdo con datos de la American Economic Association, un número considerable de latinoamericanos

¹⁷ Un ejemplo es el de Andrés Velasco, profesor de la cátedra Sumitomo de Desarrollo y Finanzas Internacionales en la Escuela John F. Kennedy de Administración Pública, perteneciente a la Universidad de Harvard, a quien la presidenta Michelle Bachelet nombró ministro de Hacienda.

CUADRO 6
Reuniones regionales de la Sociedad de Econometría

	Número total de trabajos presentados*	Porcentaje de filiaciones en Estados Unidos **
Reunión del Sur y el Sudeste asiáticos (Pakistán, 2002)	101	33
Reunión europea (Italia, 2002)	681	13
Reunión del Lejano Oriente (Corea, 2004)	522	28
Reunión de Australasia (Australia, 2002)	156	7
Reunión de invierno en Estados Unidos (ciudad de Washington, 2003)	479	86
Reunión latinoamericana (Argentina, 2002)	184	47

* Se computa el número total de trabajos, salvo en la reunión europea, donde se computa el número de expositores.

** Se consigna el país donde el miembro se afilió.

(338) pertenecía a la organización en el año 2006¹⁸. Desde 1980, las reuniones latinoamericanas de la Sociedad de Econometría (LAMES) tienen la más alta reputación de todas las conferencias regionales y convocan gran cantidad de ponencias de muy alta calidad. Una de las señales del prestigio de LAMES es que sus vínculos con los principales departamentos de economía norteamericanos suelen ser más sólidos que los de otras reuniones regionales de la misma Sociedad, como muestra el Cuadro 6.

Fundada en 1992, la Asociación de Economía de América Latina y el Caribe (LACEA) tiene algo más de un millar de miembros¹⁹, que en su mayoría viven en América Latina, aunque 37% reside en Estados Unidos y un considerable 21% en otros países. Hay variaciones sustanciales entre la cantidad de miembros de LACEA que pertenecen a distintos países latinoamericanos, lo cual vuelve a indicar las variantes nacionales presentes en la corriente ortodoxa. Como muestra la Figura 3, el mayor contingente nacional es el de México, pero en la conducción de la entidad hay gran presencia de chilenos. Las reuniones de LACEA suelen ser organizadas por instituciones estrechamente ligadas a los círculos académicos norteamericanos²⁰.

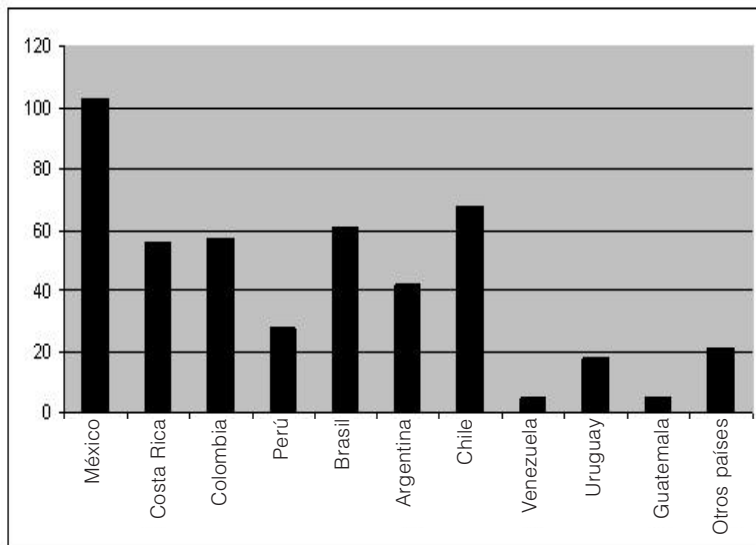
La conferencia de LACEA se ha convertido en el mayor evento académico en economía que se realiza en América Latina (Fiszbein y Galiani, 2005). En el año 2006, la reunión de LACEA y la de LAMES se realizaron simultáneamente en México, donde el ITAM actuó como anfitrión. En ambas organizaciones se manifiesta –y se forja– la identidad regional de los economistas profesionales. Es de notar que ambas están conectadas con la ortodoxia transnacional, lo mismo que el ITAM (sobre esta última

¹⁸ Datos proporcionados por Edda R. Leithner, directora administrativa de la entidad, en febrero de 2006.

¹⁹ Se consultó su sitio web, www.lacea.org., el 26 de noviembre de 2005.

²⁰ La lista incluye: Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (Fedesarrollo) (Colombia), Universidad de los Andes (Colombia), Universidad Torcuato Di Tella (Argentina), Instituto de Economía - Pontificia Universidad Católica (Chile), Centro de Economía Aplicada - Universidad de Chile, Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro (Brasil), CERES, Departamento de Economía de la Universidad de la República (Uruguay), Universidad ORT (Uruguay), Universidad de las Américas, Puebla (México), Universidad de Costa Rica e Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE). El INCAE es una entidad multinacional privada de estudios superiores de administración de empresas y economía, fundada en 1964 por diversos gobiernos centroamericanos juntamente con la comunidad de negocios, con la supervisión técnica de la Harvard Business School.

FIGURA 3
Miembros de LACEA en América Latina, según país de residencia



Fuente: Guía de los miembros de LACEA en su sitio web, www.lacea.org, consultado el 26 de noviembre de 2005.

institución, ver el capítulo de Sarah Babb en Montecinos y Markoff, 2009). El término "hibridación" parece más apropiado que "americanización" pura y simple.

En el Cuadro 7 se compara la cantidad de trabajos presentados en las reuniones de LACEA y LAMES con los presentados en las reuniones europeas de la Sociedad de Econometría (ESEM). En 2006, ya se habían realizado 61 de estas últimas. Teniendo en cuenta la corta vida de LAMES, el número y participación de sus miembros son significativos.

El nivel de actividad de LACEA y LAMES muestra que la profesión económica en América Latina se está desplazando velozmente desde los márgenes hasta el núcleo de la corriente dominante. Esto se manifiesta asimismo de otras maneras. Edwards (2003, pág. 412) menciona 54 economistas latinoamericanos con más de cien citas en el Social Sciences Citation Index* (1975-2003). La lista abarca 21 chilenos, 16 argentinos, 7 mexicanos y 4 brasileños; el resto son autores de Perú, Uruguay, Colombia y Venezuela. Ocho de ellos figuraban con más de mil citas.

Más allá de estas destacadas entidades profesionales, algunos economistas latinoamericanos participan en organizaciones transnacionales menos conocidas en Estados Unidos; la más importante es la Asociación de Economistas de América Latina y el Caribe (AEALC), fundada en 1980 y en la que participan asociaciones

*Índice de Citas de Autores de Ciencias Sociales. Producto desarrollado por el Institute for Scientific Information (ISI), que registra los artículos citados con mayor frecuencia en alrededor de dos mil quinientas revistas especializadas en todas las disciplinas de las ciencias sociales. (N. del T.)

CUADRO 7

Cantidad de trabajos presentados en las reuniones de LACEA, LAMES y ESEM

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Asociación de Economía de América Latina y el Caribe (LACEA)	215	234	276	275	255	415	379
Reuniones latinoamericanas de la Sociedad de Econometría (LAMES)	186	194	367	*	167	305	185
Reuniones europeas de la Sociedad de Econometría (ESEM)	526	633	599	373	625	629	536

* En el año 2000 se llevó a cabo un Congreso Internacional y no hubo reuniones regionales, si se exceptúa la reunión de invierno de América del Norte.

Fuente: Fiszbein y Galiani, 2005.

profesionales de más de una docena de países. Su actividad principal consiste en realizar reuniones internacionales sobre la globalización, pero también organiza cónclaves regionales²¹.

Estos contactos profesionales sugieren cierta “regionalización” de la profesión económica latinoamericana. Los economistas se vinculan entre sí más allá de las fronteras de sus países. “Transnacionalización” significa algo más que la relación con Estados Unidos. Es probable que esta regionalización continúe por diversos canales y encuentre paladines tanto en los círculos más convencionales como entre quienes procuran reavivar tradiciones más radicales del pensamiento y la práctica económicos. Además de estas entidades transnacionales, han proliferado las asociaciones profesionales nacionales (Montecinos y Markoff, 2009, pág. 39). La existencia de estos organismos da cuenta de una gran actividad, geográficamente diversificada y de distinto alcance geográfico, así como con un grado también diverso de conexión con Estados Unidos. Los economistas latinoamericanos están cada vez más organizados dentro de sus respectivos países, cada vez más vinculados con Estados Unidos y cada vez más conectados entre sí más allá de fronteras nacionales. La diversidad de la profesión económica en América Latina es producto tanto de historias nacionales como de los vínculos transnacionales. A pesar del peso considerable de Estados Unidos, las tendencias de los últimos tiempos no se reducen a una simple imposición norteamericana.

Think tanks

Además de las universidades, las asociaciones profesionales y los organismos internacionales, desde hace un tiempo los *think tanks* han surgido como otro espacio para la transnacionalización de la profesión económica. La proliferación de estos centros de estudio ha agregado nuevas dimensiones a la política centrada en los

²¹ Su 7ª Reunión sobre la Globalización y los Problemas del Desarrollo se llevó a cabo en La Habana en 2005. Su sitio web, que hemos consultado el 16 de agosto de 2006, es <http://www.eleconomista.cubaweb.cu/globalizacion>. También está ALEAR (Asociación Latinoamericana y del Caribe de Economistas Ambientales y de Recursos Naturales), cuyo sitio web (consultado en la misma fecha) es <http://www.alear.org>.

expertos. Los *think tanks* tuvieron su origen en Estados Unidos como fuentes no oficiales de asesoramiento técnico en materia de políticas públicas y su surgimiento fue promovido por la ausencia de una administración pública fuerte, como era común en Europa (Smith, 1989, pág. 181). Si bien estos centros existen desde comienzos del siglo XX, el término *think tanks* se generalizó con la Rand Corporation, creada en 1948 y que sigue siendo una de las más grandes en la industria del conocimiento (Smith, 1989, pág. 179). Cuando el gobierno de Truman comenzó a brindar amplio financiamiento a los centros de investigación académicos e independientes, se tomó a la Rand Corporation como modelo en la creación de nuevos centros (Abelson, 2004, pág. 219). A comienzos del siglo XXI, adaptaciones del modelo norteamericano ya existían en todo el mundo (Stone y Denham, 2004), incluida América Latina.

Los *think tanks* cobraron nuevo impulso en la década del setenta como plataformas de debate del papel que debían tener el Estado y el mercado, y en especial para criticar la mezcla de keynesianismo y desarrollismo que seguía gozando de prestigio, y minar el atractivo de la acción estatal como contrapeso a los perjuicios producidos por el capitalismo. Los *think tanks* se transformaron en un componente aceptado de “la arquitectura política de la gestión de gobierno” (Rich, 2004, pág. 208; ver también Stone, 2004; Stone y Denham, 2004; Stone y Maxwell, 2005).

Si bien estos grupos se diferencian por el grado en que combinan el análisis intelectual con la defensa de intereses particulares (algunos ponen el acento en conocimiento técnico, mientras que otros son desembozadamente ideológicos), suele ser difícil distinguir en ellos las actividades partidistas de las que no lo son. Los análisis sobre el tema ponen de manifiesto que en las últimas décadas sea hecho más tenue la distinción entre investigación e ideología, o entre análisis intelectual y defensa de intereses; y dada la estrecha relación que existe entre algunos de estos grupos y determinados gobiernos o partidos, también es poco clara la división entre lo público y lo privado. Debido a discrepancias y ambigüedades en la definición, las estimaciones sobre el número de *think tanks* en Estados Unidos son muy variadas. Según una de tales estimaciones, había menos de setenta en 1969 y pasaron a ser más de trescientos a fines de los años noventa (Rich, 2004, pág. 204). Abelson (2004, pág. 216) calcula que son aproximadamente 1.600. También en América Latina su número ha crecido notablemente²².

En Estados Unidos y otros países, la cantidad cada vez mayor de *think tanks* conservadores se ha visto beneficiada por el creciente activismo político de las empresas y entidades de negocios. En ellos se combinan el anticomunismo, el antiestatismo libertario, el pensamiento neoconservador y la economía neoclásica. Desde estas plataformas intelectuales se lanzó una vasta ofensiva contra el *statu quo* keynesiano, los derechos de los ciudadanos a beneficios sociales y los programas desarrollistas financiados por el Estado. Los *think tanks* ofrecieron a la derecha política nuevas estrategias para publicitar sus propuestas y ganar la batalla ideológica modificando la percepción por parte del público del Estado, de la actividad política y de la solución de los problemas sociales. Los *think tanks* vinculan entre sí a especialistas y legos a través de las páginas de Internet, de comentarios realizados

²² En varias guías se enumeran los grupos de asesoramiento existentes en América Latina; ver, por ejemplo, en la bibliografía, Atlas (2006), GDN-CIPPEC y NIRA (2005), donde figuran los correspondientes sitios de Internet.

en los medios de comunicación, de conferencias públicas, de libros e informes académicos, de revistas y otras publicaciones, de los congresos y los documentos sobre políticas públicas. Su capacidad para financiar y encomendar investigaciones les permite promover y publicitar nuevas ideas, a las que sus equipos de expertos se encargan de darles credibilidad. Según afirma un observador, “ayudan a los gobiernos a pensar” (Weiss, 1992, pág. viii). Pero lo cierto es que los *think tanks* brindan un marco para reflexionar sobre la sociedad sólo allí donde se han alojado mucho las restricciones propias de la vida académica o burocrática –aunque ellos tienen sus propias restricciones.

Si bien estos grupos se mantienen institucionalmente separados tanto de las universidades como de los organismos públicos, desarrollan lazos con las élites políticas, académicas, empresariales y de los medios de comunicación. También pueden catapultar la carrera política de algún individuo ambicioso, reemplazando o complementando en este sentido el apoyo institucional de partidos políticos o movimientos sociales.

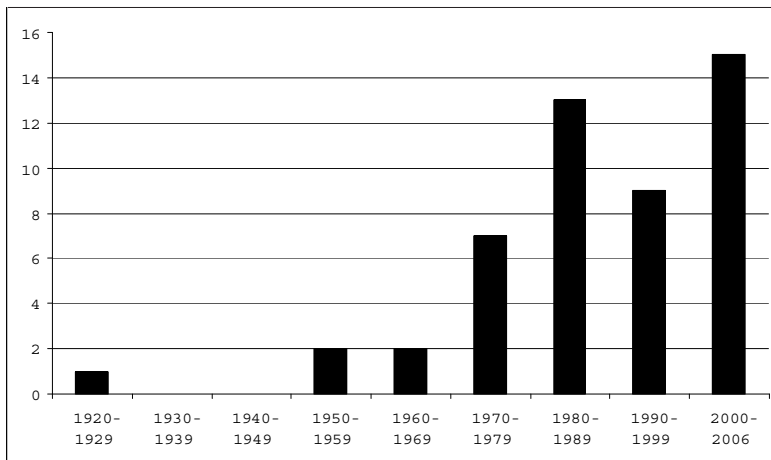
Si se estima en forma aproximada el crecimiento de los *think tanks* en América Latina, se obtienen resultados como los que muestra la Figura 4. Aquí nos hemos basado en dos fuentes: la Guía Mundial de *Think Tanks* que dio a conocer el *National Institute for Research Advancement's World Directory of Think Tanks 2005* (NIRA, 2005) y el *Atlas Economic Research Foundation's Think Tank Directory* (ATLAS, 2006). Los datos sugieren que en América Latina el proceso de crecimiento fue paralelo al de Estados Unidos, y no fue una imitación tardía: se creó un pequeño número antes de la Segunda Guerra Mundial, en los años setenta y ochenta el ritmo aumentó, y desde entonces se observa una proliferación continua²³.

No es raro que un especialista pertenezca, simultáneamente, a un *think tank*, una universidad, un gobierno, una empresa, un partido político y/o un organismo internacional. El patrón de “la puerta giratoria” también es común, pues los expertos entran y salen de las instituciones y cruzan fronteras nacionales, consolidando comunidades profesionales y lealtades individuales que atraviesan fronteras e instituciones.

Los economistas, a menudo en colaboración con los expertos en política y en asuntos internacionales, tienen un lugar prominente en los *think tanks* pro-mercado. Por ejemplo, Milton Friedman y otros destacados profesores de economía figuraban en el consejo asesor académico o como miembros del plantel de investigadores residentes de la Heritage Foundation y del American Economic Institute. La Sociedad Mont Pelerin acogió a Friedman y a Hayek, ganadores ambos del premio Nobel de economía y figuras emblemáticas de la Universidad de Chicago. Ludwig von Mises, de la escuela austríaca de economía, era todavía más hostil al Estado, y su discípulo Murray Rothbard fue uno de los fundadores del Partido Libertario y el Instituto Cato (Aune, 2001, pág. 102).

²³ Estas inferencias deben tomarse con precaución. Como ambas fuentes dan datos únicamente para los grupos de asesoramiento que hoy existen, si alguno dejó de hacerlo antes del 2005 no aparecerá en el gráfico, lo cual plantea la posibilidad de que en décadas anteriores se hayan fundado más grupos de este tipo de lo que se muestra aquí. Sin embargo, como puede apreciarse, en la década de 1920 se fundaron más grupos que en las dos décadas siguientes, y en la de 1980 más que en la de 1990; esto indica que los datos reflejan algo más que la defunción de algunas organizaciones.

FIGURA 4
Cantidad de *think tanks* fundados en cada década
en seis países latinoamericanos*, 1920-2006



* Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay.

Fuente: NIRA (2005) y Atlas (2006).

Muchos *think tanks* se están transnacionalizando, abriendo oficinas en otros países, donde auspician actividades, promueven a individuos y organizaciones. Pero la propagación internacional de conocimientos técnicos y financiamiento de los *think tanks* no es algo nuevo. Las fundaciones Ford y Rockefeller, por ejemplo, participaron activamente en proyectos transnacionales durante décadas. Desde el fin de la Guerra Fría, los países en desarrollo y los antiguos países socialistas compiten por los recursos provenientes de *think tanks*. Las fundaciones norteamericanas y europeas están proporcionando una asistencia significativa a los nuevos centros de investigación de Europa central y oriental, así como de América Latina (Wallace, 2004, pág. 284).

Los *think tanks* hacen circular modelos de políticas públicas de Norte a Sur sin tener que enfrentar de modo directo la resistencia y el resentimiento que generan las condiciones impuestas por los organismos multilaterales para otorgar financiamiento (como ilustran las movilizaciones contra el FMI y el Banco Mundial [Walton y Seddon, 1994]), pero al mismo tiempo –y esto no ha sido muy destacado– las redes de los *think tanks* también sirven de vehículos para transmitir ideas y modelos de éxito y fracaso del Sur al Norte. Desde su tribuna en el Instituto Cato, José Piñera exaltó durante años las virtudes de la privatización de las pensiones, como la que se puso en práctica en Chile cuando era ministro del Trabajo de Pinochet, en 1980. Los “Chicago Boys latinoamericanos” y otros grupos semejantes tuvieron protagonismo en las campañas a favor del mercado llevadas a cabo en los ex países socialistas y en las economías en transición. En lo que Stone (2004, pág. 41) ha denominado “el ágora mundial”, investigadores, activistas y consultores de variadas nacionalidades cruzan fronteras y van de lo nacional a lo transnacional difundiendo ideas sobre las políticas

públicas y doctrinas políticas. Estas redes reflejan diferencias entre países con recursos y los que no los tienen, pero el Sur ha adquirido en ellas una presencia nada desdeñable, con raíces en comunidades académicas, partidos políticos transnacionales y organizaciones multilaterales. Algunas de estas redes ayudan en la exploración de nuevos modelos de investigación y de políticas públicas (Stiglitz, 2000, pág. 32; ver también King, 2005).

Expondremos algunos datos que muestran el grado de atención que prestan a América Latina los *think tanks* norteamericanos y presentaremos una instantánea sobre el estado de los vínculos transnacionales entre estas importantes instituciones. Incluiremos tres prominentes grupos de asesoramiento que promueven el libre mercado (el Instituto Cato, la Fundación Heritage y el American Enterprise Institute [AEI]), así como al Institute for International Economics (IIE), que cuenta entre sus miembros a John Williamson, quien acuñó la frase “Consenso de Washington”. La Figura 5 muestra con claridad que en los principales *think tanks* ha aumentado la atención a América Latina²⁴.

Esto no significa que la mirada de los *think tanks* se haya apartado de otros temas. Como indica la Figura 6, la proporción de publicaciones dedicadas a América Latina, ha sido bastante estable en relación con el total.

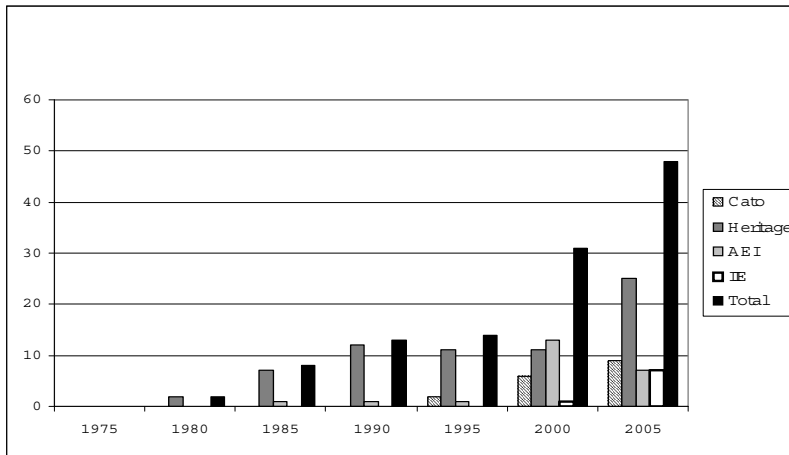
La delimitación empírica de las conexiones internacionales es un tema muy amplio del cual aquí sólo podemos dar una idea general. Ante todo, definamos para qué universo queremos establecer las conexiones. En el caso de Estados Unidos, nos limitaremos a los cuatro *think tanks* más importantes entre los que son favorables a la economía de mercado que aparecen en las Figuras 5 y 6, a los que agregaremos el grupo Atlas. Para América Latina, nos limitaremos a seis ejemplos nacionales y, como antes, recurriremos a la lista de *think tanks* mencionados en las compilaciones del instituto NIRA y de la fundación Atlas.

Los sitios web de todas estas organizaciones brindan gran cantidad de información. En esta era global, podemos considerar como indicador importante de conexión, dentro del pequeño universo que hemos definido, la presencia en el sitio web de un enlace al sitio web de cualquiera de los otros *think tanks*. Así definido, nuestro universo tendría 53 organizaciones ubicadas en seis países latinoamericanos, pero debimos excluir del estudio a 7 de ellas porque no tenían sitio web propio.

Dicho de otro modo, hemos compilado las citas relativas a otros *think tanks* que figuran en los sitios web de uno: 46 *think tanks* latinoamericanos y 5 norteamericanos. Dichas citas aparecen habitualmente en las páginas de los “enlaces”. En general, los hiperenlaces de esta índole no nos dicen qué clase de relación hay entre los dos grupos (v. gr., si uno participó en la fundación del otro, o lo financia, etc.), pero al menos podemos averiguar si tienen un vínculo positivo de algún tipo. Por lo común, los grupos de asesoramiento enumeran en sus páginas aquellas organizaciones que son afines a sus intereses, con las que se identifican activamente o que son “amigos” o tienen con ellas una causa común.

²⁴ El Instituto Cato fue fundado en 1977, y contamos con información sobre sus publicaciones desde 1980. Para Heritage, las fechas correspondientes son 1973 y 1980; para American Enterprise, 1943 y 1975, y para el Institute for International Economics, 1981 y 1990.

FIGURA 5
Cantidad anual de publicaciones de *think tanks* norteamericanos relativas a América Latina, 1975-2005



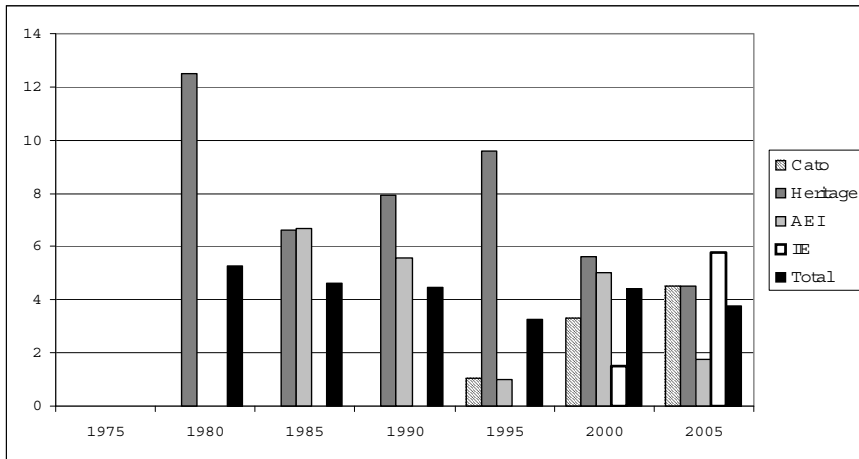
Fuente: Cálculos propios efectuados a partir de las listas de publicaciones de los grupos de asesoramiento, según figuran en sus sitios web.

La Figura 7 muestra la red de conexiones entre nuestros 51 grupos; como era previsible, son muchísimas. Se aprecian numerosos enlaces con los *think tanks* norteamericanos como el Instituto Cato, pero sitios de entidades latinoamericanas también aparecen muy conectados. Si bien muchos de estos vínculos trascienden las fronteras nacionales, no es tan fácil discernirlo a través de la Web.

Vale la pena abrirnos camino por entre esta red de vínculos, ya que la proliferación de los *think tanks* como forma organizativa parece estar generando cambios interesantes en las prácticas de la profesión económica. Destacaremos cinco:

- En primer lugar, una actividad típica de los *think tanks* consiste en disminuir la brecha existente entre los especialistas, los actores políticos y la población en general. Esto se ha convertido hoy en una parte integral de las estrategias tendientes a promover cambios en la política económica. Los *think tanks* han contribuido a la comercialización del asesoramiento económico al expandir el mercado mundial de los consultores.
- En segundo lugar, los *think tanks* suelen reunir bajo un mismo techo a distintos tipos de especialistas, a menudo ligados al mismo programa político. Los objetivos y temarios de investigación de organismos de política pública, que antes solían centrarse principal o exclusivamente en asuntos de economía, hoy proclaman la necesidad de abrir el diálogo interdisciplinario en cuestiones como la calidad de las instituciones, el nivel de participación política y la inclusión de un abanico más amplio de variables en los modelos estadísticos. De este modo, se ha llamado a los economistas a ir “más allá de la economía” al tratar de asegurar el éxito y la sustentabilidad de las reformas de mercado.

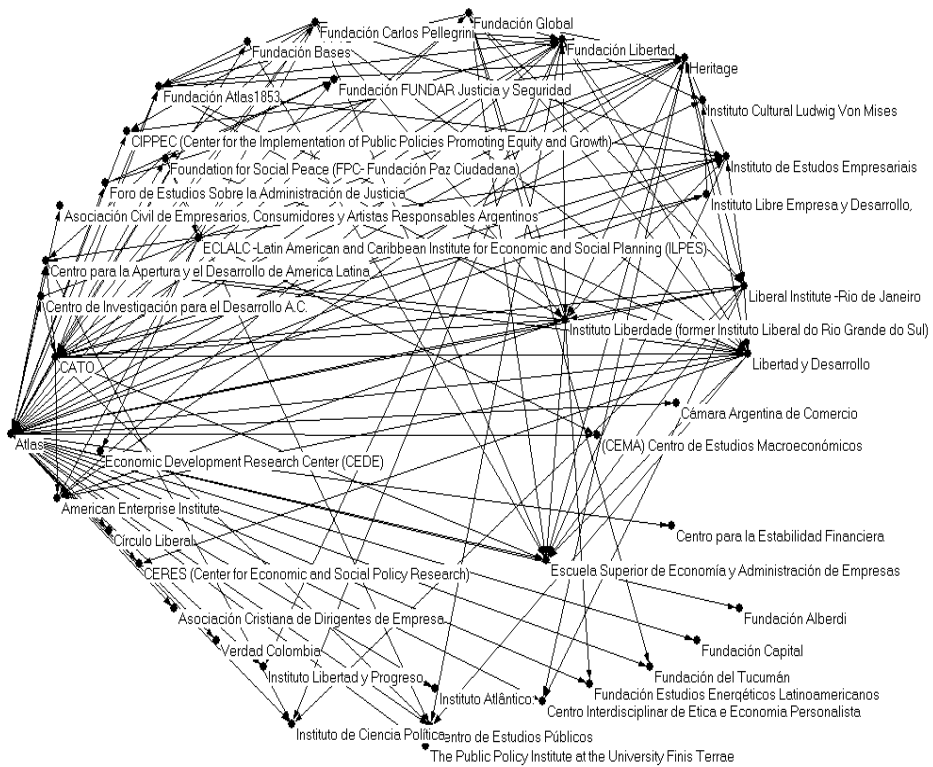
FIGURA 6
Porcentaje anual de publicaciones de *think tanks* norteamericanos relativas a América Latina, 1975-2005



Fuente: Cálculos propios efectuados a partir de las listas de publicaciones de los grupos de asesoramiento, según figuran en sus sitios web.

- Tercero, en los *think tanks* rige una jerarquía de prestigio distinta a la de las universidades. Las universidades recompensan el refinamiento teórico o la originalidad e innovación en el desarrollo de sutilezas metodológicas. Entre los académicos esto conduce a un cierto menosprecio respecto de las exigencias del servicio público –aunque ello sucede con mayor frecuencia en Estados Unidos que en América Latina–. Es frecuente oír la queja de que incluso los departamentos de economía más afamados de las universidades estadounidenses no preparan bien a los alumnos para ofrecer asesoramiento sobre problemas del mundo real (Colander, 2003; Stock y Hansen, 2004). Por el contrario, los *think tanks* favorecen aquellos aspectos de la teoría que tienen relevancia práctica, así como presentaciones de la información que sean fácilmente comunicables a las autoridades o a la población en general. El acceso de los *think tanks* a financiamiento proveniente de grandes empresas y otros fondos destinados a la investigación económica aplicada parece atemperar la presión por obedecer las normas del sistema académico que premia lo teórico por sobre lo aplicado. También hay que notar que muchas entidades en las que trabaja un gran número de economistas –instituciones académicas, organismos para el desarrollo, asociaciones profesionales– parecen estar en un proceso de metamorfosis, pareciéndose cada vez más a los *think tanks* (ejemplos de ello son LACEA, CEPAL y el Banco Mundial). Es razonable asumir, por lo tanto, que, al menos en el futuro inmediato, esta forma de fusión entre la investigación y el asesoramiento continuará extendiéndose.

FIGURA 7
 Conexiones electrónicas entre 51 *think tanks* de siete países de América*



* Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Uruguay y Estados Unidos.

Fuente: Sitios web de los *think tanks*.

Pero los *think tanks* no son sólo vehículos importantes para la difusión de las ideologías dominantes. También cumplen un papel destacado en las luchas contra esas ideologías, desafiando la idea de que el mercado es intocable, cuestionando las estructuras económicas mundiales y oponiéndose a definiciones estrechas de la democracia promovidas por élites ortodoxas. Organizaciones no gubernamentales, activistas políticos y especialistas disidentes están uniendo fuerzas para la difusión de recursos, de información y de interpretaciones alternativas sobre los nexos entre la elaboración de políticas públicas, la democracia representativa y los derechos humanos. Los *think tanks* están entre las herramientas a que recurren los partidarios del centro político –y de la izquierda– para recobrar en parte su antigua influencia, poner en tela de juicio el consenso actual en materia de políticas públicas, respaldar a una nueva generación de individuos innovadores en esta materia, movilizar a sus seguidores contra la hegemonía intelectual de los modelos del mercado y debilitar el imperio de los medios de comunicación conservadores.

¿Pasó el momento del neoliberalismo?

Nos hemos centrado en el período neoliberal, pero ahora quisiéramos ir un poco más allá. Hasta defensores acérrimos de las reformas neoliberales están dispuestos a admitir que sus resultados fueron a menudo decepcionantes, en especial desde las crisis de los años noventa en adelante (Kuczynski y Williamson, 2003).

Al dirigir la mirada más allá del período neoliberal, ¿dónde encontramos los recursos con los que se podría forjar la siguiente etapa?

- Ya hemos señalado en qué medida los departamentos de economía en América Latina han optado por amoldarse a la ortodoxia predominante contratando docentes graduados en Estados Unidos y favoreciendo a los que publican artículos en inglés. Sin embargo, algunas casas de altos estudios se han mostrado más resistentes a la ortodoxia que otras, y preservan otras corrientes del pensamiento económico. Incluso en los países donde la ortodoxia alcanzó un lugar preponderante, hay también centros dedicados a lo que hemos denominado el "proyecto crítico".
- Hemos visto que los estudiantes de economía se encaminan hacia las universidades del Norte, pero dudamos de que allí simplemente se los moldee *de novo*. Algunas señales indican que llevan al Norte las inquietudes del Sur, y cuando vuelven lo hacen con una perspectiva híbrida.
- Hemos observado el aumento de las redes de *think tanks* transnacionales que operan como importantes vehículos de las ideas y los profesionales neoliberales, pero hemos sugerido la posibilidad de que otros *think tanks* transmitan ideas diferentes.
- Por último, el propio modelo norteamericano ha experimentado cambios en los últimos años; esto se nota, entre otras cosas, en que ahora los programas de posgrado en economía infunden un enfoque mucho más empírico que antes (Colander, 2005).

No creemos que las ideas económicas o la profesión económica sean algo fijo, o que la hegemonía de Estados Unidos sea más duradera que la de los países hegemónicos que lo precedieron. Y esto lo afirman no sólo los enemigos del imperio sino también sus decepcionados partidarios. Lo expresan, asimismo, los nostálgicos que hoy señalan que los británicos sí sabían hacer mejor las cosas. La disciplina económica no es un cuerpo de ideas firmemente establecido que, habiendo alcanzado la perfección, emprende ahora un recorrido transnacional rehaciendo el mundo a su imagen. Por el contrario, la transferencia transnacional conlleva una buena dosis de cambios.

Traducción de Leandro Wolfson

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABELSON (2004): "The Business of Ideas: The Think Tank Industry in the USA", en Diane STONE (ed.): *Think Tank Traditions. Policy Research and the Politics of Ideas*, Manchester y New York, Manchester University Press, pp. 215-231.
- ALBELDA, Randy (1997): *Economics & Feminism. Disturbances in the Field*, New York, Twayne Publishers.
- ARESTIS, Philip y Malcolm C. SAWYER (2000): *A Biographical Dictionary of Dissenting Economists*, Cheltenham, UK y Northampton, MA, USA, Edward Elgar Publishing.
- ASLANBEIGUI, Nahid y Verónica MONTECINOS (1998): "Foreign Students in US Doctoral Programs", *Journal of Economic Perspectives* 12 (3), pp. 171-182.
- ASLANBEIGUI, Nahid y Verónica MONTECINOS (1998): "The World and US Economics", paper presented at the History of Economics Society Annual Conference, Montreal, junio.
- ATLAS (2006): *Atlas Think Tank Directory*. Consultado en agosto 19, 2006 (http://www.atlasusa.org/V2/main/page.php?page_id=61).
- AUGELLO, Massimo M. y Marco E. L. GUIDI (2001): "Nineteenth-century Economic Societies in a Comparative Approach. The Emergence of Professional Economists", en Massimo M. AUGELLO y Marco E. L. GUIDI (eds): *The Spread of Political Economy and the Professionalization of Economists. Economic Societies in Europe, America and Japan in the Nineteenth Century*, London y New York, Routledge.
- AUNE, James Arnt (2001): *Selling the Free Market. The Rhetoric of Economic Correctness*, New York y London, The Guilford Press.
- BABB, Sarah (2001), *Managing Mexico. Economists from Nationalism to Neoliberalism*, Princeton y Oxford, Princeton University Press.
- BARBER, William J. (2001): "Economists and Professional Organizations in pre-World War I America", en Massimo M. AUGELLO y Marco E. L. GUIDI (eds.): *The Spread of Political Economy and the Professionalization of Economists. Economic Societies in Europe, America and Japan in the Nineteenth Century*, London y New York, Routledge.
- BARTLETT, Robin L. (1999): "Pedagogy", en Janice Peterson y Margaret Lewis (eds.): *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham, UK y Northampton, MA, USA, Edward Elgar Publishing.
- BERMAN, Edward H. (1983): *The Influence of the Carnegie, Ford, and Rockefeller Foundations on American Foreign Policy: The Ideology of Philanthropy*, Albany, State University of New York Press.
- BIANCHI, Ana María (2010): "Visiting-economists through Hirschman's Eyes", *The European Journal of the History of Economic Thought*, 1, pp.6.
- BIELSCHOWSKI, Ricardo (1998): "Evolución de las ideas de la CEPAL", Revista CEPAL, número especial, octubre.
- BIGLAISER, Glen (2002): *Guardians of the Nation? Economists, Generals, and Economic Reform in Latin America*, Notre Dame, Indiana, University of Notre Dame Press.
- BLAUG, Mark y Howard R. Vane ([1983] 2003): *Who's Who in Economics*, Cheltenham, UK y Northampton, MA, USA, Edward Elgar Publishing.
- BURGER, Hilary (1998): "An Intellectual History of the ECLA Culture", Ph.D. Dissertation, Department of History, Harvard University, Cambridge, MA.
- CAMP, Roderic Ai (1977): *The Role of Economists in Policy Making: A Comparative Study of Mexico and the United States*, Tucson, University of Arizona Press.
- CAVALLO, Domingo (2001) (en diálogo con Juan Carlos de Pablo): *Pasión por crear*, Buenos Aires, Grupo Editorial Planeta.
- CENTENO, Miguel Ángel y Patricio Silva (eds.) (1998): *The Politics of Expertise in Latin America*, New York, St. Martin's Press.
- COATS, A. W. (ed.) (1981): *Economists in Government. An International Comparative Study*, Durham, North Carolina, Duke University Press.
- COATS, A. W. (1992): "Economics in the US, 1920-70", en A. W. Coats, (ed.) *On the History of Economic Thought. British and American Essays*, Volume I, London y New York, Routledge, pp. 407-455.
- COATS, A. W. (ed.) (1997): *The Post-1945 Internationalization of Economics*, Annual Supplement to Vol. 28, *History of Political Economy*, Durham y London, Duke University Press.
- COATS, A. W. (ed.) (2000): "Preface", "Introduction" y "Concluding Reflections", *The Development of Economics in Western Europe since 1945*, London y New York, Routledge.
- COLANDER, David (2003): "The Aging of an Economist", *Journal of the History of Economic Thought*, 25, pp. 157-176.
- COLANDER, David (2005): "The Making of an Economist Redux", *Journal of Economic Perspectives*, 19, 175-198.
- COLANDER, David y Reuven BRENNER (eds.) (1992): *Educating Economists*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- CONAGHAN, Catherine (1998): "Stars of the Crisis: The Ascent of Economists in Peruvian Public Life", en Miguel Ángel CENTENO y Patricio SILVA (eds.): *The Politics of Expertise in Latin America*, New York, St. Martin's Press, pp. 142-164.
- DOMÍNGUEZ, Jorge I. (1997): "Technopols. Ideas and Leaders in Freeing Politics and Markets in Latin

- America in the 1990s", en Jorge I. DOMÍNGUEZ (ed.): *Technopols: Freeing Politics and Markets in Latin America in the 1990s*, University Park, Pennsylvania State University Press, pp. 1-48.
- DRAKE, Paul W. (ed.) (1993): *Money Doctors, Foreign Debts, and Economic Reforms in Latin America from 1890s to the Present*, Wilmington, Delaware, A Scholarly Resources Inc. Imprint.
- DRAKE, Paul W. (2005): "The Hegemony of US Economic Doctrines in Latin America", en Valpy FitzGerald y Rosemary Thorp (eds): *Economic Doctrines in Latin America*, Palgrave Macmillan
- DUSANSKY, Richard y Clayton VERNON (1998): "Ranking of US Economic Departments", *Journal of Economic Perspectives*, 12 (1), pp. 157-170.
- ECONOMETRIC SOCIETY (2006): *Membership Directory*, Consultado en mayo 2006 (<http://www.econometricsociety.org>).
- EDWARDS, Sebastián (2003): "Latin American and US Universities: A Forty Year Analysis", *Cuadernos de Economía*, 21, pp. 399-412.
- FISZBEIN, Ariel y Sebastián GALIANI (2005): "On the Characterization of Research in Latin America", paper presentado en LACEA Annual Conference, París, octubre 2005. Consultado en junio 2006 (http://www.test.aup.edu/lacea2005/system/step2_php/papers/fiszbein_afis.pdf).
- FORD FOUNDATION (1982): *The Search for a New Economic Order*, Consultado en agosto 2006. (<http://www.fordfound.org/elibrary/documents/0174/toc.cfm>).
- FOURCADE, Marion (2009): *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain and France, 1890s-1990s*. Princeton, Princeton University Press.
- FOURCADE-GOURINCHAS, Marion (2006): "The Construction of a Global Profession: The Transnationalization of Economics", *American Journal of Sociology*, 112 (1), pp. 145-94.
- FOURCADE-GOURINCHAS, Marion y Sarah L. BABB (2002): "The Rebirth of the Liberal Creed: Paths to Neoliberalism in Four Countries", *American Journal of Sociology*, 108 (3), 533-79.
- FREY, Bruno S. y R. L. FREY (eds.) (1995): "Is there a European Economics?", *Kyklos* Special Issue 48 (2).
- FREY, Bruno S. y Reiner EICHENBERGER (1993): "American and European Economics and Economists", *Journal of Economic Perspectives*, 7 (4), pp. 185-93.
- FULLBROOK, Edward (ed.) (2004): *A Guide to What's Wrong with Economics*, London, Anthem Press.
- GDN-CIPPEC. *Directory of Policy Research Institutes in Developing Countries*. Consultado 08/19/06 (<http://www.researchandpolicy.org>).
- GORDON, Robert J. (2004): "What is the Econometric Society?" History, Organization and Basic Procedures". Consultado, mayo 12, 2006 (<http://www.econometricsociety.org/society.asp>).
- HAN, Shin-Kap (2003): "Tribal Regimes in Academia: A Comparative Analysis of Market Structure across Disciplines", *Social Networks* 25, pp. 251-80.
- HANSEN, W. Lee (1991): "The Education and Training of Economics Doctorates: Major Findings of the Executive Secretary of the American Economic Association's Commission on Graduate Education in Economics", *Journal of Economic Literature*, XXIX, pp. 1054-1087.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1961): "Ideologies of Economic Development in Latin America", en Albert O. Hirschman (ed.) *Latin American Issues: Essays and Comments*, New York, Twentieth Century Fund.
- KALAITZIDAKIS, Pantelis; Theofanis P. MAMUNEAS y Thanasis STENGOS (2001): *Rankings of Academic Journals and Institutions in Economics*, Report sent to the European Economic Association. Consultado, Mayo 9, 2006 (<http://www.le.ac.uk/economics/research/rankings/leearank.pdf>).
- KAY, Cristóbal (1989): *Latin American Theories of Development and Underdevelopment*, London y New York, Routledge.
- KING, Kenneth (2005): "Knowledge-based Aid. A New Way of Networking or a New North-South Divide?", en Diane Stone y Simon Maxwell (eds.), *Global Knowledge Networks and International Development across Boundaries*, New York, Routledge, pp. 72-88.
- LEONARD, Robert J. (1991): "War as a "Simple Economic Problem": The Rise of an Economics of Defense", en Craufurd D. GOODWIN (ed.): *Economics and National Security. A History of Their Interaction*, HOPE Annual Supplement to Vol. 23, Durham, Duke University Press, pp. 261-283.
- LOUREIRO, Maria Rita (1997a): *Os economistas no governo. Gestão econômica e democracia*, Rio de Janeiro, Editora Fundação Getúlio Vargas.
- LOUREIRO, Maria Rita (1997b): *50 Anos de Ciência Econômica no Brasil. Pensamento, Instituições, Depoimentos*, Petrópolis, Editora Vozes.
- LOVE, Joseph L. (1980): "Raúl Prebisch and the Origins of the Doctrine of Unequal Exchange", *Latin American Research Review*, 15 (3), pp. 45-72.
- LOVE, Joseph L. (1996): *Crafting the Third World: Theorizing Underdevelopment in Rumania and Brazil*, Stanford, CA, Stanford University Press.
- MALLORQUÍN, Carlos (1998): *Ideas e historia en torno al pensamiento económico latinoamericano*, México, Plaza y Valdés.
- MALLORQUÍN, Carlos (2001): "El institucionalismo norteamericano y el estructuralismo latinoamericano: ¿discursos compatibles?", *Revista Mexicana de Sociología*, LXIII (1), pp. 71-108.
- MARKOFF, John y Verónica MONTECINOS (1993): "The Ubiquitous Rise of Economists", *Journal of Public Policy*, 1, pp. 37-68.

- MAYHEW, Anne (1999): "Institutions Economics", en Janice PETERSON y Margaret LEWIS, (eds.): *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham, U.K. y Northampton, MA, Edwards Elgar Publishing, pp. 479-486.
- MCCLOSKEY, Donald (1985): *The Rhetoric of Economics*, Madison, University of Wisconsin Press.
- MEDEMA, Steven G. y Warren J. SAMUELS (eds.) (2001): *Historians of Economics and Economic Thought. The Construction of Disciplinary Memory*, London y New York, Routledge.
- MIROWSKI, Philip (1989): *More Heat than Light. Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MONTECINOS, Verónica (1988): "Economics and Power: Chilean Economists in Government, 1958-1985", Ph.D. dissertation, University of Pittsburgh.
- MONTECINOS, Verónica (1998): *Economists, Politics and the State. Chile 1958-1954*, Amsterdam, CEDLA.
- MONTECINOS, Verónica (2009): "Economics", en Akira Iriye y Pierre-Yves Saunier (eds.): *The Palgrave Dictionary of Transnational History. From the Mid-19th Century to the Present Day*, New York, Palgrave Macmillan, pp. 310-313.
- MONTECINOS, Verónica y John MARKOFF (2001): "From the Power of Economic Ideas to the Power of Economists", en Miguel Angel Centeno y Fernando López-Alves (eds.): *The Other Mirror. Grand Theory Through the Lens of Latin America*, Princeton, Princeton University Press, pp. 105-50.
- MONTECINOS, Verónica y John MARKOFF (eds.) (2009): *Economists in the Americas*, Cheltenham, UK, Edward Elgar.
- NIRA (2005): *NIRA's World Directory of Think Tanks 2005*. Consultado, August 19, 2006 (<http://www.nira.go.jp/ice/nwdtt>).
- O'DONNELL, Guillermo (1973): *Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism. Studies in South American Politics*, Berkeley, Institute of International Studies, University of California.
- PÉREZ CALDENTEY, Esteban y Matías VERNENGO (eds.) (2007): *Ideas, Policies and Development in the Americas*, London y New York, Routledge.
- POPESCU, Oreste (1997): *Studies in the History of Latin American Economic Thought*, London y New York, Routledge.
- RICH, Andrew (2004): *Think Tanks, Public Policy, and the Politics of Expertise*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ROSENTHAL, Gerth (2004): "ECLAC: A Commitment to a Latin American Way Toward Development", en Yves Berthelot (ed.): *Unity and Diversity in Development Ideas. Perspectives from the U.N. Regional Commissions*, Bloomington and Indianapolis, Indiana University Press, pp. 168-232.
- RUCCIO, David F y Jack AMARIGLIO (2003): *Postmodern Moments in Modern Economics*, Princeton, N.J., Princeton University Press.
- SAMUELS, Warren J., Jeff E. BIDDLE y John B. DAVIS (eds.) (2003): *A Companion to the History of Economic Thought*, Malden, MA, Blackwell Publishing.
- SIKKINK, Kathryn (1991): *Ideas and Institutions: Developmentalism in Brazil and Argentina*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- SILVA, Patricio (1991): "Technocrats and Politics in Chile: From the Chicago Boys to the CIEPLAN Monks", *Journal of Latin American Studies*, 23 (2), pp. 385-410.
- SMELSER, Neil J. y Richard SWEDBERG (1994): "The Sociological Perspective on the Economy", en Neil J. SMELSER y Richard SWEDBERG (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, N.J., Princeton University Press.
- SMITH, James A. (1989): "Think Tanks and the politics of ideas", en David COLANDER y A. W. COATS (eds.): *The Spread of Economic Ideas*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 175-194.
- SMITH, Vincent H., Philip G. PARDEY y Connie CHAN-KANG (2004): "The Economics Research Industry", en Vincent G. PARDEY y Vicent H. SMITH (eds.): *What's Economics Worth? Valuing Policy Research*, Baltimore y London, The Johns Hopkins University Press, pp. 12-66.
- SOFFER, Reba (1978): *Ethics and Society in England: The Revolution in the Social Sciences, 1870-1914*, Berkeley, University of California Press.
- SOLBERG, Winton U. y Robert W. TOMLINSON (1997): "Academic McCarthyism and Keynesian Economics: The Bowen Controversy at the University of Illinois", *History of Political Economy*, 29 (1), 55-82.
- STIGLITZ, Joseph (2000): "Scan Globally, Reinvent Locally. Knowledge Infrastructure and the Localisation of Knowledge", en Diane STONE (ed.): *Banking on Knowledge: The Genesis of the Global Development Network*, London, Routledge, pp. 24-43.
- STOCK, Wendy y W. Lee HANSEN (2004): "Ph.D. Program Learning y Job Demands: How Close the Match", *American Economic Review* 94(2), pp. 266-71.
- STONE, Diane (2004): "Think Tanks beyond Nation-states", en Diane Stone y Andrew Denham (eds.), *Think Tank Traditions. Policy Research and the Politics of Ideas*, Manchester y New York, Manchester University Press, pp. 34-50.
- STONE, Diane y Andrew Denham (eds.) (2004): *Think Tank Traditions. Policy Research and the Politics of Ideas*, Manchester y New York, Manchester University Press.
- STONE, Diane y Simon Maxwell (eds.) (2005): *Global Knowledge Networks and International Development across Boundaries*, London y New York, Routledge.
- SUNKEL, Osvaldo (n.d.): Entrevista no publicada con Jesús A. Treviño, Universidad de Monterrey. The

- Oral History Collection of the United Nations Intellectual History Project, The Graduate Center, The City University of New York.
- VALDÉS, Juan Gabriel (1995): *Pinochet's Economists. The Chicago School of Economics in Chile*, Cambridge: Cambridge University Press.
- WAGENER, Hans-Jurgen (1998): *Economic Thought in Communist and Post-Communist Europe*, London, Routledge.
- WALIGORSKI, Conrad P. (1990): *The Political Theory of Conservative Economists*, Lawrence, The University Press of Kansas.
- WALLACE, William (2004): "Afterword: Soft Power, Global Agendas", en Diane Stone y Andrew Denham (eds.): *Think Tank Traditions. Policy Research and the Politics of Ideas*, Manchester y New York, Manchester University Press, pp. 281-289.
- WALLER, William y Ann JENNINGS (1991): "A Feminist Institutional Reconsideration of Karl Polanyi", *Journal of Economic Issues*, 25, pp. 485-98.
- WALTON, John y David SEDDON (1994): *Free Markets & Food Riots: The Politics of Global Adjustment*, Cambridge, Mass, Blackwell.
- WEINTRAUB, E. Roy (ed.) (2002): *The Future of the History of Economics*, Durham, London, Duke University Press.
- WEISS, Carol H. (1992): *Organizations for Policy Analysis. Helping Government Think*, Newbury Park, CA: Sage Publications, Inc.
- WHITLEY, Richard (1983): "The Structure and Context of Economics as a Scientific Field", *Research in the History of Economic Thought and Methodology* 4, pp. 179-209.
- WILLIAMSON, John (2003): "Our Agenda and the Washington Consensus", en Pedro-Pablo KUCZYNSKI y John WILLIAMSON (eds.): *After the Washington Consensus. Restarting Growth and Reform in Latin America*, Washington D.C., Institute for International Economics, pp. 323-331.

RESUMEN

Si bien durante décadas los economistas latinoamericanos han jugado un papel importante en el ámbito de las ideas y las políticas públicas, son pocos los estudios históricos y comparativos respecto de su profesión y pensamiento económico; tampoco es frecuente el análisis comprehensivo de las conexiones entre América Latina y Estados Unidos en la evolución de la disciplina económica. Este artículo reconoce tendencias paralelas aunque distintivas en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Uruguay. Identifica dos estrategias generales de profesionalización. Una es la estrategia "pro-ortodoxia", que busca reconocimiento basado en la adopción de valores profesionales, teorías y métodos estándar en la disciplina. De manera creciente, este proyecto se ha basado en modelos estadounidenses de formación y carrera, incluyendo estadías en Estados Unidos en calidad de estudiantes o profesores, participando en asociaciones profesionales,

publicando en inglés. El proyecto "crítico", en cambio, al desafiar lo que define como "ortodoxia", busca canales alternativos de comunicación, estimulando el desarrollo de ideas y políticas más acordes con las especificidades de América Latina. Este artículo examina programas de doctorado en Economía en América Latina así como patrones de publicación profesional y diversas formas de conexión institucional con Estados Unidos. Además de grandes y bien conocidas tendencias, como el desplazamiento del "estructuralismo" por el "neoliberalismo", y la creciente influencia de modelos teóricos, curriculares y profesionales estadounidenses, el presente análisis muestra que al comparar países e incluso universidades dentro de un mismo país, es posible identificar variaciones significativas en cuanto a la influencia y persistencia del proyecto crítico. El artículo concluye, en tono especulativo, haciendo referencia a factores que pueden llevarnos más allá del momento neoliberal.

SUMMARY

While Latin American economists for decades have played an important role in the realm of ideas and public policy, there are few historical and comparative studies about their profession and economic thought, nor is frequent comprehensive analysis of the connections between Latin America and the United States in the development of economics. This paper recognizes parallel but distinct trends in Argentina, Brazil, Colombia, Chile, Mexico and Uruguay. Identifies two strategies of professionalization. One strategy is "pro-orthodoxy", which seeks recognition based on the adoption of professional values, theories and standard methods in the discipline. This project has been increasingly based on U.S. models and career training, including interships in the United States as students or professors, participating in professional associations, publishing in English. On the other

hand, the "critical" challenges the "orthodoxy", seeking alternative channels of communication, encouraging the development of ideas and policies more in line with the specificities of Latin America. This paper examines doctoral programs in Economics and Latin American professional publishing patterns and various forms of institutional connection with the United States. In addition to well-known trends, such as the displacement of "structuralism" by "neoliberalism" and the growing influence of theoretical models, curriculum and professional Americans, this analysis shows that when comparing countries and even universities within the same country it is possible to identify significant changes in terms of influence and persistence of critical project. The article concludes, in speculative tone, referring to factors that may take us beyond the neoliberal moment.

REGISTRO BIBLIOGRÁFICO

MONTECINOS, Verónica, MARKOFF, John y ÁLVAREZ RIVADULLA, María José

"Los economistas de América Latina y de Estados Unidos: convergencia, divergencia y conexión". *DESARROLLO ECONÓMICO – REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES* (Buenos Aires), vol. 51, Nº 204, enero-marzo 2012 (pp. 543-579).

Descriptor: <Economista, profesión> <América Latina> <EE.UU.> <Estrategias de profesionalización>.