

# Del nacionalismo al neoliberalismo: El ascenso de los nuevos *Money Doctors* en México<sup>1</sup>

Sarah Babb\*

Traducido por Emeshe Juhász-Mininberg

*El Dr. E.W. Kemmerer, renombrado profesor de Banca y Moneda y Finanzas Internacionales, no ofreció cátedra a los alumnos de tercero y cuarto año el otoño de 1926. En lugar de dictar clase como se había previsto en el cronograma universitario, a mediados de octubre de ese año, el Dr. Kemmerer, cinco otros expertos, dos secretarías y cuatro esposas se encontraban a bordo del crucero británico Ebro, cerca de la costa noroeste del continente suramericano. En su diario, Kemmerer anotó lo siguiente: "Ilegamos a La Libertad, Ecuador luego del anochecer... tomamos una lancha a Salinas, cambiamos entonces a un bote más pequeño, luego a una canoa y finalmente fuimos cargados a tierra sobre las espaldas de los nativos".*

*Tomado de Kemmerer, Donald L. 1992. The Life and Times of Professor Edwin Walter Kemmerer, 1875-1945, and How He Became an International "Money Doctor" (pág. 1).*

*Aspe: En la década de 1950, cuando el Japón empleaba mucha mano de obra, era bueno que tuviera un déficit de cuenta corriente. Luego el Japón se convirtió en una economía altamente intensiva en capital y ahora presenta un superávit de capital.*

*Forbes: Esto se está complicando.*

*Aspe: Disculpe si sueno un poco magistral.*

*Forbes: No, no hay que disculparse. Es un placer conocer a alguien responsable de una economía que entiende de Economía.*

*Tomado de una entrevista realizada por la revista Forbes al antiguo Secretario de Finanzas de México, Pedro Aspe, titulada "We Don't Tax Capital Gains". Forbes, agosto 17, 1992, pp. 67-68.*

A principios del siglo XX, un economista estadounidense llamado Edwin Kemmerer navegó ríos tropicales y atravesó cordilleras andinas para llevar el evangelio del patrón oro y de la banca central responsable a los países de Latinoamérica.

---

\* Departamento de Sociología, *Boston College*, EE UU. Investigadora invitada del Programa Cultura, Comunicación y Transformaciones Sociales, Convenio UCV – Fundación Rockefeller.  
Correo electrónico: babbsa@bc.edu

Babb, Sarah (2005) Del nacionalismo al neoliberalismo: El ascenso de los nuevos *Money Doctors* en México. En Daniel Mato (coord.), *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*. Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela, pp. 155-172.

Desde los tiempos de Kemmerer hasta hoy día, los gobiernos del Tercer Mundo han sido asesorados por expertos en economía provenientes de países industrializados. El asesoramiento reciente ha emanado de una variedad de instituciones académicas y escuelas de pensamiento, desde Gary Becker de la Universidad de Chicago, pasando por Rudiger Dornbusch del Instituto de Tecnología de Massachussets (MIT, por sus siglas en inglés) hasta el profesor Jeffrey Sachs de la Universidad de Harvard. Pese a la variedad de fuentes, las recomendaciones reflejan el nuevo consenso global de formulación de políticas económicas: para dar paso al crecimiento y a la prosperidad se han de remover los obstáculos al comercio, desreglar los mercados, privatizar industrias del Estado y controlar la inflación.

A pesar de este inagotable suministro de asesoramiento foráneo, hoy en día son aun más notables los consejos de los mismos países subdesarrollados. En el sofisticado Tercer Mundo de nuestros días, el experto en Economía cargado a tierra “sobre las espaldas de los nativos” ha sido reemplazado por el nativo experto en Ciencias Económicas. En 1992, la revista *Business Week* señaló que las reformas de libre mercado en Latinoamérica eran implementadas por “[...] una nueva generación de líderes, muchos de los cuales estudiaron en los Estados Unidos de América. Se ha perfilado una red continental de profesionales egresados de las universidades de Harvard, Chicago y Stanford, quienes dirigen empresas privadas y ministerios de gobierno diseminando una nueva forma de pensar el mercado” (Baker y Weiner, 1992: 51).

El fenómeno de economistas entrenados en el extranjero y que al regresar a su país ocupan cargos de gobierno ha sido algo particularmente notable en México; en 1993 un escritor de la revista *The Economist* describió a México como el país que presentaba “en lo que respecta a economía, probablemente el gobierno más letrado del mundo” (*The Economist*, 13-02-1993, pp. 4). Durante el período 1994-2000 hasta el Presidente del país era un economista doctorado en la Universidad de Yale. Pese a que los resultados de las elecciones mexicanas del 2000 pusieron fin al monopolio político del Partido Revolucionario Institucional (PRI), persiste la tendencia de asignar el manejo de las políticas económicas del país a economistas entrenados en los Estados Unidos (EE UU) –por ejemplo, la Secretaría de Economía está a cargo de un egresado de la Universidad de Chicago. Esta tendencia de internacionalización dentro del gobierno mexicano ha tenido, además, consecuencias profundas para toda la economía del país, la cual se ha *americanizado*\* completamente.

---

1. Una versión de este artículo aparecerá en Gerald Epstein (ed.), *Financialization and the World Economy*. Northampton: Edward Elgar Press, en prensa.

\* Nota de la traductora: el término *americanizado* en este artículo se refiere a la adopción de características que se consideran propias del contexto cultural y social de los Estados Unidos de América única y específicamente. Los estadounidenses se refieren comúnmente a los EE UU como “América”, de lo cual se deriva el adjetivo *americanizado*. En esta acepción el vocablo está referido únicamente a dicho contexto; su alusión no se extiende al resto de las zonas y/o países de las Américas (tales como Sur América, Centroamérica, el Caribe y los otros dos países que forman parte de Norte América).

Este capítulo examina el caso mexicano con el objetivo de abordar la interrogante teórica más amplia de cómo logran reproducirse modelos foráneos, pericia y docencia económica en los países en vías de desarrollo<sup>2</sup>. Una explicación para este fenómeno, que la prensa de negocios internacional tiende a suponer (y a veces declara explícitamente) es, esencialmente, que los economistas dirigen asuntos de políticas económicas porque son las personas mejor calificadas para ese tipo de labor. No existe, sin embargo, una razón *a priori* para presuponer que aquellas personas que están mejor calificadas para gobernar sean necesariamente seleccionadas para hacerlo: esta suposición confunde un juicio normativo de la bondad de las políticas tecnocráticas con una narrativa explicativa del proceso mediante el cual los tecnócratas son facultados para implementarlas<sup>3</sup>. Además, la proposición de que un economista académico está naturalmente mejor equipado para manejar políticas económicas que, digamos, un abogado con veinte años de experiencia bancaria o un funcionario público con experiencia de negocios, es una suposición cuestionable. El entrenamiento de postgrado para el título de Ph. D. es tan esotérico en el campo de las Ciencias Económicas como en cualquier otra disciplina académica. A diferencia de programas universitarios profesionales como Ingeniería, Derecho o Negocios, los programas doctorales tienden a concentrarse en el conocimiento teórico en lugar del práctico; este es el caso especialmente en los EE UU donde el objetivo implícito y más valorado del entrenamiento de postgrado en la mayoría de las ciencias sociales es obtener un puesto académico (ver Colander y Klamer, 1990: 181; Frey y Eichenberger, 1993). La crisis del peso mexicano en 1994 y la debacle macroeconómica en Argentina en el 2001 ejemplifican de manera particularmente espectacular cómo los tecnócratas entrenados en economía al estilo académico estadounidense pueden resultar singularmente incapaces de manejar economías nacionales.

Por último, la participación de economistas con formación académica en altos cargos de formulación de políticas económicas registra variaciones significativas tanto a través del tiempo como de país a país. Sólo en décadas recientes los expertos en economía han tomado el lugar de los abogados en tales cargos –y aún actualmente los gobiernos de distintos países difieren en cuanto al grado en que se han “economizado” y “americanizado” (Markoff y Montecinos, 1993). Si bien el actual Secretario del Tesoro de los EE UU, John Snow, posee el título de Doctor en Economía, ese no era el caso con su antecesor en la administración de George W. Bush, Paul O’Neill. Durante gran parte de la administración de Clinton, el Departamento del Tesoro estuvo a cargo de Robert Rubin, abogado y financiero. En los gobiernos de Europa Occidental, los ministerios de economía de alto nivel están a cargo de economistas, sin embar-

---

2. El material para este capítulo proviene de mi libro *Managing Mexico: Economists from Nationalism to Neoliberalism* (Princeton University Press, 2001).

3. De hecho, durante años economistas y otros estudiosos de la teoría de elección racional (*rational choice theory*) han señalado que hay que minimizar la interferencia del gobierno en los mercados ya que no se pueden producir confiablemente formuladores de políticas honestos y competentes en un mundo de maximizadores de utilidad individual: en última instancia podemos agradecerles a los economistas el haber formalizado el entendimiento que ningún formulador de políticas –ni siquiera un economista– está más allá de la política, y que todas las políticas tienen un público elector interesado (véase Krueger, 1974).

go, es sumamente raro encontrar economistas entrenados en los EE UU. En los países en vías de desarrollo, en contraste, el economista entrenado al estilo estadounidense se ha vuelto algo ubicuo –no sólo en Latinoamérica sino también en naciones como Turquía, Corea del Sur y hasta Pakistán (véase *The Economist*, 14-10-1993, pp. 63).

En vez de suponer que ciertos tipos de profesionales logran destacarse en ciertas esferas de actividad precisamente por sus calificaciones objetivas, este artículo parte del concepto que las profesiones logran hegemonía a través de un proceso de legitimación (Abbott, 1988). Dicho de otro modo, las profesiones deben convencer fundamentalmente a un grupo de personas que aquéllos que desempeñan tal o cual profesión son los mejores calificados y capacitados para realizar cierto tipo de trabajo. Sin embargo, el grupo de personas con el cual los profesionales buscan conseguir legitimidad es una variable en lugar de una constante. Cuando una nación se encuentra profundamente vinculada a los mercados financieros internacionales, la legitimidad respecto de actores externos, tales como inversionistas extranjeros e instituciones financieras internacionales, se torna más importante. Esta necesidad de fomentar legitimidad externa produce una proliferación de *money doctors* \* –tanto nacionales como extranjeros- en los países en vías de desarrollo y fomenta localmente la *americanización* de la profesión de economista.

## Economía mexicana: del nacionalismo al neoliberalismo

Hubo un tiempo en que los economistas en México eran notorios por su retórica populista y su propensión al socialismo. El primer programa universitario en Ciencias Económicas en México, establecido en la Universidad Nacional (UNAM), fue dirigido por economistas autodidactas dedicados a los ideales de la Revolución Mexicana y profundamente sospechosos de los supuestos beneficios del libre mercado. De manera contrastante, hoy en día la profesión de economista en México se ha tornado algo probablemente irreconocible para sus fundadores originales. Los catedráticos en los más prestigiosos programas universitarios en Ciencias Económicas en México han obtenido su doctorado en universidades de alto calibre tanto en los EE UU como en Inglaterra; además, publican artículos en revistas académicas internacionales y asisten a conferencias en el extranjero. Dichos programas universitarios son particularmente célebres por producir funcionarios públicos de alto nivel que han sido promotores clave de las reformas de libre mercado colectivamente denominadas “neoliberalismo”. En este aspecto México se asemeja a otros países en Latinoamérica y otras partes del mundo en vías de desarrollo, puesto que las reformas económicas, los gobiernos tecnocráticos y la profesión de economista fuertemente americanizada aparecen como tendencias paralelas (Williamson, 1994; Coats, 1996).

---

\* Nota de la traductora: El término *money doctors* presenta dos sentidos relacionados. Por una parte, es una referencia al grado de Ph.D. o título de Doctor en Ciencias Económicas. Por otra parte, alude a las destrezas del economista, el cual como experto en su campo en ocasiones puede ser percibido como “médico” que aplica su conocimiento especializado para solventar los males que aquejan a la economía de un organismo o país –o sea, el médico de la moneda.

La profesión de economista no se estableció en México hasta después de la Revolución de 1910-1917. Desde su fundación en 1929, el programa de Ciencias Económicas en la UNAM estaba dirigido al entrenamiento de personas que aspiraban a desempeñarse como funcionarios del Estado. Sus fundadores eran tanto funcionarios de gobierno, como personas que jugaban un papel importante en la construcción de instituciones gubernamentales posrevolucionarias. Varios de ellos habían realizado estudios en el extranjero –un ejemplo notable fue Daniel Cosío Villegas, quien había tomado cursos de economía en varias universidades de los Estados Unidos. No fue mera coincidencia que el campo de las Ciencias Económicas apareciera y se desarrollara como programa de estudio precisamente cuando se estaba expandiendo el papel del Estado mexicano en la economía del país. Durante las décadas del veinte y del treinta, se fundaron nuevas instituciones –tales como el Banco de México (el banco central) y la Nacional Financiera (el banco de desarrollo industrial)- para hacer posibles nuevas formas de intervencionismo del Estado. Estas nuevas formas de intervención por parte del Estado y las nuevas instituciones a través de las cuales se implementarían, requerían un nuevo tipo de experto y nuevas técnicas. Los funcionarios del gobierno durante esa época estaban tan ávidos por emplear a personas letradas en términos de economía que contrataban a muchos de los estudiantes que cursaban todavía su primer año de estudios en la carrera de Ciencias Económicas en la UNAM; otros ya eran empleados del gobierno aun antes de comenzar sus estudios universitarios.

Al mismo tiempo que el Estado mexicano tomaba un papel más activo en el estímulo de crecimiento y desarrollo económico en los años treinta, también solidificaba su base de masas bajo el gobierno populista de Lázaro Cárdenas. Muchos de los fundadores y primeros catedráticos de la Escuela Nacional de Economía de la UNAM no sólo apoyaban a Cárdenas sino que también se encontraban muy influenciados por el marxismo y otras ideologías socialistas. Por consiguiente, desde sus momentos fundacionales la Escuela Nacional de Economía presentaba un elemento izquierdista. En las primeras 75 tesis de grado de la Escuela, Marx fue el autor a cuyas teorías se hizo mayor número de referencias; sin embargo, muy pocas de esas tesis se podrían caracterizar como fuertemente marxistas o socialistas. Las primeras tesis de grado producidas en la Escuela Nacional de Economía se referían a un canon tradicional de economistas occidentales, incluyendo no sólo a Marx, sino también a Smith y a Ricardo. Desde un principio, la conceptualización de la disciplina en México se basó en estándares internacionales de conocimientos y destrezas.

La década del treinta en México también fue un período de creciente conflicto entre grupos del Estado y grupos del sector privado que se sentían amenazados por la retórica y las políticas populistas del gobierno. Este conflicto se manifestó claramente en un discurso de Cárdenas en que advertía a los patronos que si estaban “cansados de la lucha social, podían entregarle las industrias a los obreros o el gobierno” (LaBotz, 1988: 61). Como respuesta, el sector privado organizó diversas formas de oposición al gobierno. La Asociación Mexicana de Cultura, uno de los grupos anti-cardenistas del sector privado, propuso la fundación de una nueva escuela de economía desligada de la ideología izquierdista que caracterizaba el programa de la UNAM. El Instituto Tecnológico de México (ITM) se fundó en la Ciudad de México en 1946, con la

carrera de Ciencias Económicas como programa principal <sup>4</sup>. Entre las instituciones fundadoras del ITM se encontraban el banco central mexicano, siete grandes bancos privados y varias grandes empresas de la norteña ciudad industrial de Monterrey, incluyendo la Fundidora de Fierro y de Acero Monterrey y la Cervecería Moctezuma.

Pese a sus orígenes radicalmente distintos, las diferencias entre los programas en Ciencias Económicas de la UNAM y del ITM no se hicieron plenamente evidentes hasta la década del setenta. Con el paso de los años durante la década del sesenta, los estudiantes de las universidades públicas en México manifestaron una creciente radicalización. El punto común de los diversos sectores del movimiento estudiantil era la oposición a un orden social injusto y el sistema político no democrático que había mantenido la estabilidad necesaria para que prosperara dicho orden. La brutal masacre de integrantes de un movimiento estudiantil congregados en la Plaza de Tlatelolco en 1968 tuvo el efecto de agudizar la radicalización del movimiento. En un intento de aliviar las tensiones sociales, el gobierno populista de Luis Echeverría (1970-1976) toleró el activismo izquierdista dentro de la universidad y aumentó considerablemente el presupuesto de educación pública y la cantidad de puestos para nuevos estudiantes en la universidad. El movimiento estudiantil aprovechó la atmósfera de mayor tolerancia para exigir cambios radicales en los programas de estudios de distintas facultades de la UNAM, y aumentó considerablemente la participación de estudiantes y personal docente en la formulación de políticas académicas. En 1975 se implementó un conjunto de cambios curriculares diseñados para satisfacer las exigencias del movimiento estudiantil; esos cambios tuvieron el efecto de reconfigurar el programa de la Escuela en uno esencialmente marxista ya que, entre otros, el nuevo programa requería siete semestres de teoría marxista.

Al mismo tiempo que el nuevo enfoque izquierdista del programa de Ciencias Económicas de la UNAM ponía en clara desventaja a sus estudiantes respecto de sus oportunidades de acceso a reconocidos programas de postgrado en el extranjero y también a becas de estudio, el ITAM —nuevas siglas del ITM después de que se volvió oficialmente *autónomo* en 1962— se transformaba en una escuela preparatoria para estudios de postgrado en Economía en los EE UU. La *americanización* del ITAM puede atribuirse en última instancia a los esfuerzos de dos de sus egresados, quienes posteriormente llegaron a ser directivos del Banco de México y realizaron estudios en el extranjero con la ayuda de becas del banco central: Gustavo Petricioli (quien estudió en Harvard) y Francisco Gil Díaz (quien estudió en la Universidad de Chicago). Los dos fueron directores, en términos sucesivos, del programa en Economía del ITAM a mediados de los años sesenta y principios de los setenta. Durante sus administraciones se le dio al programa un perfil más riguroso y más orientado a las matemáticas; también se reclutó personal docente que incluía un mayor número de economistas que habían realizado estudios en el extranjero —los cuales, a su vez, podían ayudar a sus estudiantes a optar a programas de postgrado en Economía en el extranjero y

---

4. Durante la década de 1950, se establecieron en Monterrey y Guadalajara otros programas de Ciencias Económicas patrocinados por el sector privado; no obstante, carecían de los objetivos ideológicos, orientados hacia las políticas que presentaba el programa del ITM.

obtener becas para realizar dichos estudios. Ya para 1976, la Universidad de Chicago era la institución de destino más importante para estudiantes egresados del ITAM interesados en hacer estudios de postgrado en el extranjero; asimismo, en las tesis de grado del ITAM en 1976 los dos autores más citados fueron Gary Becker y Milton Friedman <sup>5</sup>.

Apenas conocido por los estudiosos de las elites políticas mexicanas en los años setenta, el ITAM para la década del ochenta había logrado adquirir una importancia desproporcionada respecto de su reducido tamaño como institución. Entre los egresados del ITAM que han llegado a desempeñar altos cargos públicos desde 1982 hasta el momento de redacción de este artículo (2005), se encuentran tres Secretarios de Hacienda y Crédito Público, un Subsecretario de la misma entidad y un impresionante número de directivos del Banco de México. Estudiantes egresados de otros programas privados (tales como el de Anahuac en el D.F. y el del Instituto Tecnológico de Monterrey), así como de prestigiosos programas públicos (tales como el Colegio de México y el Centro de Investigación y Docencia Económica, CIDE) también constituyeron parte notable de esos recién llegados al campo de la formulación de políticas económicas mexicanas. Todas las instituciones anteriormente mencionadas tenían un profesorado universitario entrenado preponderantemente en el extranjero y, además, proporcionaban a sus estudiantes una sólida preparación en economía al estilo estadounidense (útil para continuar estudios de postgrado en el extranjero) o bien un programa de estudios de postgrado generalmente equivalente al entrenamiento de dicho nivel en el extranjero. Dado que las personas que ocupan altos cargos de formulación de políticas y que poseen credenciales de instituciones elites en el extranjero tienden a preferir trabajar con colegas de credenciales y perspectivas similares, el obtener una Maestría o un Ph.D. en Economía se ha vuelto casi un prerrequisito para acceder a un puesto de mediano a alto nivel en la burocracia mexicana de políticas económicas. Entretanto, los programas de Ciencias Económicas de la UNAM y de otras universidades públicas han sufrido tanto por un deterioro de su prestigio como por dificultades generalizadas en asegurar buenos puestos de trabajo para sus egresados (Consultores de Estudios y Proyectos, 1993).

## Dependencia de recursos y el ascenso de los nuevos tecnócratas

Hoy en día, el campo de las Ciencias Económicas en México se encuentra dominado por programas al estilo estadounidense, dotados de catedráticos doctorados en los EE UU. El proceso que dio lugar a esta *americanización* puede atribuirse, en parte, al reconocimiento en México del rigor científico de la Economía como disciplina de estudios en los EE UU. El Banco de México, en particular, siempre se ha conocido por valorar los estándares internacionales de conocimientos y destrezas.

---

5. Cabe señalar que esta preferencia por la escuela de Chicago fue sólo una fase de la historia del ITAM; una de las consecuencias derivadas de la educación en Chicago del director Gil Díaz. Luego de que Pedro Aspe asumió la dirección del programa en Ciencias Económicas del ITAM en 1978, el MIT (*Massachusetts Institute of Technology*) se volvió más popular, tanto como fuente de citas, como en tanto programa de postgrado por el que optaban más estudiantes egresados del ITAM.

Como parte de su compromiso con un nivel de desempeño acorde a los estándares internacionales, hacia mediados de la década del cuarenta, el Banco de México organizó un programa de becas para enviar personal de la institución a estudiar en el extranjero –este fue el primer programa a gran escala en México de estudios de postgrado en el extranjero. De manera significativa, fueron directivos del banco central los responsables de la reconfiguración del ITAM en un programa al estilo estadounidense –el perfecto punto de lanzamiento para futuras generaciones de tecnócratas entrenados en el extranjero.

Otro recurso clave de apoyo nacional a la internacionalización de la disciplina de las Ciencias Económicas en México ha sido el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Fundado con el propósito general de apoyar el desarrollo económico a través de la financiación de la educación superior, el CONACYT ha provisto oportunidades extraordinarias a economistas mexicanos para estudiar en el extranjero. Por ejemplo, tan sólo en 1995, 194 estudiantes mexicanos se encontraban estudiando en el exterior con fondos del CONACYT (1995). De hecho, las personas egresadas de dicho programa de becas figuraron con tal prominencia entre los reformadores neoliberales de los años ochenta y noventa que Arnold Harberger, antiguo profesor de la Universidad de Chicago, en una ocasión se refirió al CONACYT como “el arma secreta sin la que nunca se hubiera logrado gran parte de la transformación económica de México” (1997: 311).

La financiación de becas, no obstante, provee sólo una explicación parcial de cómo llegó a *americanizarse* la disciplina de las Ciencias Económicas en México. Una razón aun más importante que explica por qué los programas de estudios de economía al estilo estadounidense prosperan en México es que movilizan recursos eficaz y exitosamente –especialmente en cuanto logran asegurar puestos de trabajo para sus egresados. El éxito en asegurar empleos, a su vez, está fuertemente relacionado con el aumento de la demanda en el aparato de gobierno de tecnócratas formados en EE UU. Luego de 1982, los economistas entrenados en el extranjero tenían un monopolio casi absoluto sobre la elaboración de políticas económicas en México (ver cuadro n° 1). Lo que resulta aun más impresionante es que esta tendencia ha continuado, sobrepasando aun la longevidad del monopolio político de más de 70 años del una vez hegemónico PRI. En la actual administración de Vicente Fox –del partido de derecha Partido de Acción Nacional (PAN)- los economistas con títulos doctorales de los EE UU siguen siendo los encargados de las principales decisiones de política económica.

La información biográfica sobre estos tecnócratas (véase Camp, 1995) sugiere que a diferencia de los antiguos formuladores de políticas en México anteriores a 1982 (mayormente abogados), quienes generalmente seguían la trayectoria clásica de Camp (1980, 1984) de completar sus estudios de derecho en la UNAM y, acto seguido, emprender una carrera profesional en política, los economistas usualmente accedían a los altos cargos de formulación de políticas económicas sólo después de haber realizado algún tipo de estudios de postgrado. Esto provee una importante pista sobre cómo los economistas llegaron a ocupar puestos directivos de políticas económicas en México. A diferencia de un título en Derecho de la UNAM, un título en Economía obviamente no era credencial suficiente para abrir puertas a los altos niveles de formulación de políticas económicas. Una carrera profesional en política que llevaba

a un puesto directivo a pesar de escasas credenciales o una preparación más bien general, se fundamentaba en los lazos y conexiones horizontales que se formaban en la Escuela Nacional de Derecho, no en la Escuela Nacional de Economía (Grindle, 1977; Camp, 1984). Por consiguiente, en lugar de ascender a los cargos directivos del gobierno mexicano por medio de las conexiones políticas, los economistas tenían que depender mucho más de sus credenciales.

**Cuadro n° 1:**  
**Características de los puestos directivos de formulación de políticas económicas <sup>6</sup> por Presidencia**

Presidencia (período)	N° puestos directivos de políticas económicas	Licenciatura en Ciencias Económicas	Estudios de Postgrado en el extranjero	Estudios de Postgrado en el extranjero en Economía
		N° (%)	N° (%)	N° (%)
Ávila Camacho (1940-1946)	5	0 (0)	0 (0)	0 (0)
Alemán (1946-1952)	5	0 (0)	0 (0)	0 (0)
Ruiz Cortínez (1952-1958)	4	1 (25)	0 (0)	0 (0)
López Mateos (1958-1964)	4	1 (25)	1 (25)	1 (25)
Díaz Ordaz (1964-1970)	4	1 (25)	1 (25)	1 (25)
Echeverría (1970-1976)	7	2 (29)	4 (57)	2 (29)
López Portillo (1976-1982)	13	4 (31)	7 (54)	4 (31)
de la Madrid (1982-1988)	7	6 (86)	7 (100)	5 (71)
Salinas (1988-1994)	5	4 (80)	5 (100)	4 (80)
Zedillo (1994-2000)	8	7 (87.5)	8 (100)	7 (87.5)

Fuente: Camp (1995) y varias noticias de prensa para información más reciente.

6. La cifra total de puestos para cada administración presidencial equivale al número de puestos directivos de manejo de políticas, multiplicado por el número de individuos que ocupan dichos puestos. Es así que la data para un individuo que ocupa simultáneamente dos puestos distintos durante la misma administración, se cuenta dos veces. Se define como puestos directivos de políticas los cargos de Presidente de la República, Secretario de Economía, Secretario de Hacienda y Crédito Público y director del Banco de México (a lo largo de la totalidad del período), y Secretario de Planificación y Presupuesto (para las administraciones correspondientes a los años 1976-1992).

El hecho que los economistas mexicanos ascendieran a altos cargos del gobierno en base a sus credenciales, no obstante, invita a plantear la pregunta: ¿para quiénes eran esas credenciales legítimas y por qué? Una organización, después de todo, puede contratar cierto tipo de profesional por diversas razones. Una de las razones es que la profesión se ha “legitimado” dentro de la organización en sí. Es así que, por ejemplo, los hospitales contratan médicos porque los administradores de hospitales creen que los médicos son los mejores expertos disponibles en materia del cuerpo humano. En contraste, otra razón por la que una organización puede contratar un tipo de profesional en particular es que sus conocimientos y pericia han sido legitimados por un poderoso actor externo, a cuyos estándares, además, debe ajustarse la organización. Un ejemplo es la práctica empresarial en los EE UU de contratar funcionarios encargados de implementar la política de reclutamiento de empleados conocida como *Affirmative Action* o medidas a favor de las minorías. Puede que los altos ejecutivos empresariales no “crean” necesariamente en los conocimientos y las destrezas de dichos funcionarios pero el contratarlos es, no obstante, una forma eficaz de aparentar de que están cumpliendo con la ley –por lo menos desde un punto de vista formal (Edelman, 1997).

La importancia de la influencia que ejercen las presiones externas en la percepción de lo que constituye un experto en asuntos de economía en los países en vías de desarrollo se halla ejemplificada en el *money doctor* original: Edwin Kemmerer, un economista de la Universidad de Princeton que viajó alrededor del planeta durante las primeras décadas del siglo XX asesorando a los gobiernos de dichos países. Siguiendo la línea de pensamiento de la época, Kemmerer le aconsejó a sus clientes (entre los cuales se encontraban Colombia, Perú, Bolivia y China) que establecieran bancos centrales independientes, manejaran con rectitud los asuntos monetarios y fiscales y se ciñeran al patrón oro. ¿Por qué estaban tan ansiosos los gobiernos de países en desarrollo de invitar a Kemmerer a ofrecer consejos tan predecibles y poco deseados? Kemmerer mismo señaló que “un país que nombra un asesor americano [estadounidense] y sigue su consejo al reorganizar sus finanzas según lo que los inversionistas americanos piensan constituye la vía de mayor éxito, aumenta sus posibilidades de atraer al inversionista americano y de obtener capital en términos favorables” (citado en Eichengreen, 1994: 111). En esa era anterior de mercados financieros altamente globalizados, la aprobación de Kemmerer tenía el efecto de ganar la confianza de inversionistas extranjeros y también de abrir la oportunidad a nuevos préstamos a una tasa de interés más razonable; como resultado, muchos países se sometieron voluntariamente a ser “kemmerizados” (como se denominaba popularmente dicha práctica).

De forma análoga, los desarrollos recientes en la profesión de economista en México pueden verse como un reflejo de la elevada dependencia de recursos externos en dicho país. La época en que se establecieron la carrera universitaria y la profesión de economista en México fue, retrospectivamente, una época en que el gobierno mexicano gozaba una extraordinaria independencia de las demandas externas. La caída de la bolsa de *Wall Street* en 1929 provocó el colapso de los mercados financieros globales y en los países en vías de desarrollo el incumplimiento generalizado de las obligaciones externas. En la década del treinta no existía ninguna institución financiera (como

el Fondo Monetario Internacional hoy en día) capaz de coordinar las demandas de los acreedores y de hacer que los países en vías de desarrollo pagaran: éstos simplemente suspendieron sus pagos y los prestamistas internacionales simplemente dejaron de efectuar préstamos a su favor. El endeudamiento externo en Latinoamérica no volvería a los niveles que alcanzó en la década del veinte sino hasta 50 años después.

El período de relativa autonomía de los mercados financieros globales que instauró la depresión económica en los EE UU –conocida como la Gran Depresión– gradualmente llegó a su fin con la construcción de un nuevo orden financiero de posguerra donde los EE UU era el capitán y las nuevas instituciones financieras globales, especialmente el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI), eran sus tenientes. Durante las décadas de 1950 y 1960 empezaron a aparecer más economistas entrenados en el extranjero en puestos de formulación de políticas, en parte para fungir de intermediarios a organizaciones multilaterales (véase Vernon, 1963). Sin embargo, la necesidad que tenía México de cumplir con las exigencias de actores externos durante el período inmediato de la posguerra estaba limitada tanto por el *grado* reducido de su dependencia de recursos extranjeros, así como por la ausencia de su *condicionalidad*. La deuda externa mexicana relativa al PIB se mantuvo en un rango bastante moderado hasta el final del *boom* de la década del setenta. La condicionalidad era baja. El préstamo contingente o *standby* del FMI de 1954 estuvo acompañado de medidas de ajuste estructural pero fue saldado en unos pocos años. El Banco Mundial –el acreedor multilateral/bilateral más grande de México para 1965– no daría comienzo a su era de créditos basados en políticas hasta los años setenta<sup>7</sup>. De forma aun más importante, la mayor parte de la deuda externa mexicana durante el desarrollo estabilizador era con fuentes privadas (más del 70,9% de todos los préstamos en 1965) (Thompson, 1979: 175).

De forma contrastante, el período de 1970-1982 representó un extraño híbrido durante el cual el flujo de recursos externos fue enorme, pero su condicionalidad relativamente baja. Ésta fue una era de renovada globalización de los mercados financieros debido a un sector creciente de banca *offshore* o en paraísos financieros (que eludían regulaciones bancarias nacionales) y el exceso de petrodólares de las naciones exportadoras de petróleo, los cuales aportaban a los bancos un superávit de fondos para inversión. Durante las presidencias de Echeverría (1970-1976) y López Portillo (1976-1982), la deuda del gobierno mexicano aumentó enormemente. Durante ese período el crecimiento acelerado de las obligaciones externas extranjeras que contrajo México fue contrarrestado por el incremento acelerado de ingresos de la industria petrolera. Sin embargo, a pesar de que una devaluación y un crédito contingente otorgado por el FMI en 1976 obligaron al gobierno mexicano a implementar

---

7. Al revisar los créditos otorgados a México por el Banco Mundial a mediados de la década del cincuenta, Thompson (1979) muestra que el Banco Mundial “dio a entender” que su apoyo era contingente en la adopción por parte de México de políticas financieras sólidas y confiables, también concluye que la propuesta de dichos requisitos “[...] probablemente no eran inflexibles. Considerando la estrecha relación que se desarrollaba entre México y el Banco Mundial, el requisito clave era que México convenciera al Banco Mundial del hecho que sus políticas eran sólidas y confiables desde el punto de vista de desarrollo y estabilidad” (1979: 117).

medidas de ajuste estructural, los intentos de aumentar la condicionalidad de los créditos por parte del FMI se vieron socavados por la libre disponibilidad de recursos financieros extranjeros, y también los vastos ingresos que percibía el gobierno mexicano por las ventas de petróleo. Fue precisamente a causa del *boom* petrolero que México pudo saldar anticipadamente el préstamo que le otorgó el FMI en 1976 (Teichman, 1988: 65).

El ascenso definitivo de los economistas entrenados en los EE UU a las cumbres del poder gubernamental se produjo durante la administración del presidente Miguel de la Madrid (1982-1988). En 1981, el incremento de las tasas de interés internacionales y la caída de los precios del petróleo estaban dando lugar a especulaciones sobre una inminente devaluación del peso y una fuga generalizada de capitales. Diversas facciones de economistas entrenados en el extranjero dentro de la burocracia mexicana de formulación de políticas económicas favorecerían aproximaciones muy distintas a la nascente crisis de la deuda mexicana: por un lado, estaba el grupo de “desarrollistas radicales” vinculados al gobierno de López Portillo y, por otro lado, estaba el grupo opositor de conservadores en materia fiscal y monetaria. Éste último se componía mayormente de personas con extensas carreras profesionales dentro de la burocracia del sector financiero –particularmente el banco central– que habían realizado estudios de postgrado en Economía en los EE UU. Los radicales, en contraste, habían trabajado en la Secretaría de Patrimonio Nacional (la cual estaba encargada de la rápida expansión de industrias para-estatales) y otras áreas del gobierno mexicano, y muchos habían estudiado Economía en la Universidad de Cambridge en Inglaterra –un semillero del pensamiento keynesiano y post-keynesiano.

Un evento crucial que determinaría cuál de los dos grupos de tecnócratas se impondría a fin de cuentas fue la decisión de López Portillo de seleccionar a Miguel de la Madrid como el candidato a la Presidencia del PRI –acto que básicamente lo designaba como el futuro Presidente del país<sup>8</sup>. Mientras que en los años setenta el partido oficialista había apoyado candidatos que prometían restaurar la legitimidad nacional, sus problemas más apremiantes luego de 1981 eran internacionales en lugar de nacionales. El partido ya no tenía que impresionar a los campesinos, obreros o estudiantes radicalizados sino más bien a las agencias multilaterales, a los acreedores extranjeros y funcionarios del gobierno –se tenía que movilizar a todos éstos para sacar adelante a México. De la Madrid era el candidato ideal: tenía una maestría en Administración Pública de Harvard y, además, la prensa extranjera lo había descrito como “un amigo de los banqueros y de los hombres de negocios” (*The Economist*, 03-10-1981, pp. 68).

---

8. Hasta hace muy poco tiempo, el Presidente saliente seleccionaba al candidato oficial del partido por medio de un proceso rodeado de misterio conocido como el *destape*. Por lo tanto, es imposible, saber con certeza por qué el PRI seleccionaba a un candidato presidencial en particular –incluyendo a de la Madrid. Dada la precaria situación financiera mexicana para fines del 1981, sin embargo, es razonable suponer que López Portillo escogió a de la Madrid como el candidato mejor capacitado para lidiar con los responsables del mundo financiero internacional. Ciertamente no lo escogió por su popularidad política ya que de la Madrid –así como Salinas y luego Zedillo– nunca había ocupado un cargo público.

Aun antes de asumir la Presidencia en noviembre de 1982, a de la Madrid se le permitió nombrar a dos economistas entrenados en Yale para encabezar la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el Banco de México. El recién nombrado Secretario de la SHCP, Jesús Silva Herzog, inmediatamente comenzó a encaminar al gobierno mexicano hacia un acuerdo negociado con el FMI, el Tesoro de los Estados Unidos y los bancos. Los economistas “radicales” entrenados en Gran Bretaña se opusieron con vehemencia a esta vía, favoreciendo la imposición de control de capitales y hasta se escuchó el rumor de que estaban considerando formar un cartel de naciones deudoras e incumplir con la deuda. No obstante, con el FMI y el Tesoro de los Estados Unidos de su lado, los economistas fiscalmente conservadores, entrenados en Yale, prevalecieron. A cambio del apoyo financiero recibido de estas organizaciones externas, México se comprometió a implementar un paquete de duras medidas de ajuste estructural trazado por el FMI.

Hacia mediados de los años ochenta, las circunstancias internacionales una vez más favorecieron el programa de políticas de aquéllos que se inclinaban hacia un camino más orientado al mercado. Dentro del gobierno surgieron profundos desacuerdos respecto del asunto del libre comercio—de un lado se encontraban los desarrollistas fiscalmente conservadores dentro de la Secretaría de Comercio, y del otro lado estaban los partidarios del libre comercio del Banco de México. La Secretaría de Comercio se encontraba a cargo de un economista que había estudiado en la Universidad de Melbourne en Australia en lugar de en los EE UU, y quien abogaba por una apertura gradual y selectiva al libre comercio internacional y, además, estaba generalmente a favor de un Estado activo en una economía mixta (Heredia, 1996).

En contraste, en el Banco de México una generación más joven de funcionarios entrenados en el extranjero creía con mayor fervor en las fuerzas del mercado. El más importante entre ellos era Francisco Gil Díaz, egresado de la Universidad de Chicago y una de las figuras clave en el proceso de *americanización* del ITAM en la década del setenta. Gil Díaz tenía numerosos aliados en el Gobierno, incluyendo a Pedro Aspe, un economista entrenado en MIT que trabajaba en la Secretaría de Planificación y Presupuesto y también a Herminio Blanco, entrenado en Chicago, quien era el Asesor Económico de la Secretaría de la Presidencia. En 1984, el banco central comenzó a diseminar propuestas de políticas a favor de una apertura comercial acelerada. Más adelante ese mismo año, luego de trabajar en estrecha colaboración con directivos del Banco de México y de la SHCP, el FMI le otorgó a México el primer “Préstamo de Política Comercial” en la historia del banco, lo cual le dio acceso al país a una serie de préstamos a cambio de una amplia liberalización comercial (Heredia, 1996). En 1986, la administración de Reagan fortaleció aun más el rol de las instituciones financieras internacionales y de los partidarios del libre comercio dentro del gobierno mexicano al anunciar que no negociararía a favor de México con los bancos internacionales a no ser que México “implementara reformas estructurales sustanciales” y llegara a un nuevo acuerdo con el FMI (*The Economist*, 22-03-1986, pp. 81). Con respaldo de aliados internacionales así de poderosos, los tecnócratas del libre comercio dentro del gobierno mexicano lograron la victoria. En 1987 el gobierno mexicano implementó un programa de liberalización del comercio que trascendía los

requisitos del GATT tanto en el grado como en el tipo de apertura. Ese acuerdo fue esencialmente un preludio al Tratado de Libre Comercio de América del Norte o NAFTA (por sus siglas en inglés), implementado en 1994.

Los economistas entrenados en los EE UU, cuyos puntos de vista emergieron en la administración de de la Madrid, lograron ascender a cargos directivos de formulación de políticas durante las administraciones de Carlos Salinas (1988-1994) y Ernesto Zedillo (1994-2000), donde continuaron la revolución neoliberal comenzada a principios de la década del ochenta. De ese modo, las circunstancias de la crisis de la deuda y sus consecuencias dieron lugar a la legitimación del poder de cierto tipo de especialista experto en economía —el que había estudiado en los EE UU y cuyo punto de vista tendiera a coincidir con el de las organizaciones internacionales con las que estaba negociando el gobierno mexicano. Aquellos individuos que no encajaban en este tipo de perfil se vieron marginados, mientras que los que sí encajaban pudieron seguir jugando un importante papel político —no obstante, como han señalado Centeno y Maxfield, no todos esos “jugadores” llegaron a ser “ganadores” (1992: 81).

Durante ese período, el ITAM, que se especializaba en enviar a sus alumnos a estudiar Economía en los EE UU, llegó a tener un éxito desmesurado en la colocación de sus egresados en poderosos cargos gubernamentales. Desde 1982, ha habido tres egresados del programa de Economía del ITAM al mando de la SHCP (Gustavo Petricoli, Pedro Aspe y, actualmente, Francisco Gil Díaz) y uno al mando del Banco de México (Miguel Mancera). Por cierto, estos individuos representaban tan sólo la punta del iceberg: cada puesto directivo que ocupaba alguien egresado del ITAM proveía múltiples oportunidades de cargos en niveles más bajos para antiguos alumnos del ITAM.

La proliferación de oportunidades de empleo dentro del gobierno mexicano para economistas entrenados en los EE UU tuvo el efecto de que muchos programas universitarios en Ciencias Económicas en México intentaran emular la exitosa fórmula del ITAM. Hoy en día, los jóvenes aspirantes a tecnócratas que desean hacer una carrera universitaria en Economía tienen una variedad de opciones de programas altamente *americanizados* —incluyendo el Instituto Tecnológico de Monterrey, la Universidad Iberoamericana, la Universidad Autónoma de Nuevo León y el Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE). Al igual que el ITAM, muchos de estos programas son privados. Una sólida preparación en economía al estilo estadounidense y el dominio del inglés, junto con cartas de recomendación redactadas por catedráticos con doctorados de los EE UU son, entre otras cosas, elementos importantes que ayudan a los egresados de dichos programas a entrar a programas de postgrado en el extranjero, financiados, además, por becas del gobierno mexicano y otras fuentes. La financiación patrocinada por el gobierno que se maneja a través de una variedad de programas administrados por el CONACYT, también funciona como un generoso subsidio para una clase de economistas que antes no existía: eso es, académicos a tiempo completo que se dedican a la investigación y a la docencia. Los economistas entrenados en el extranjero, particularmente en los EE UU, tienden a ser los más beneficiados por ese subsidio.

## Conclusión

En diciembre de 2000, Vicente Fox, candidato del partido de derecha PAN, asumió la Presidencia de México. Ello puso fin definitivamente a medio siglo del monopolio político del PRI y marcó un cambio fundamental en el sistema político mexicano. Sin embargo, en lo que concierne a la carrera profesional de economista, la presidencia de Fox también representa importantes continuidades. Los economistas entrenados en los EE UU están a cargo, una vez más, de las políticas económicas del país. Las fuentes de los títulos de esos economistas son un tanto distintas y la presencia de profesionales egresados de las prestigiosas universidades privadas de los EE UU conocidas como *Ivy League*\* se ha vuelto menos patente. Aun así, el ITAM sigue siendo extremadamente influyente. El actual Secretario de la SHCP es Francisco Gil Díaz, egresado del ITAM y de la Universidad de Chicago; fue, además, una de las figuras dentro del gobierno que activamente promocionó el libre comercio a mediados de la década de los ochenta. Los tecnócratas entrenados en el extranjero siguen dominando la formulación de políticas económicas en México.

La experiencia mexicana muestra que mientras que los *money doctors* extranjeros pueden ser contratados por los gobiernos del Tercer Mundo para ayudar a fomentar la confianza de inversionistas extranjeros, los países de medianos ingresos y en vías de desarrollo pueden producir sus propios *money doctors*, utilizando en sus negociaciones con organizaciones internacionales personas locales entrenadas en el extranjero. Las tecnocracias entrenadas en el extranjero que se producen por esta vía no comparten necesariamente una visión unificada. En los países menos desarrollados que tienen un amplio y altamente desarrollado cuerpo de economistas profesionales entrenados en el extranjero, un incremento en la dependencia de recursos puede llevar a un proceso de selección entre los profesionales disponibles dentro del gobierno que favorece a aquellos tecnócratas cuyos puntos de vista coinciden más estrechamente con los puntos de vista de directivos de gobiernos extranjeros e instituciones financieras internacionales.

El paralelo más interesante entre los *money doctors* de principios del siglo XX y los nuevos tecnócratas es que el *contenido* del asesoramiento que ofrecen es muy similar. Así como los *money doctors* de antaño, los tecnócratas neoliberales del Tercer Mundo creen firmemente en la rectitud monetaria y fiscal. Pese a que el patrón oro, al cual Kemmerer le tenía tan alta estima, ya no es una opción viable hoy en día, las generaciones recientes de *money doctors* recetan el mejor remedio actual: la independencia legal de la banca central. Como otros economistas reconocidos de su época, Kemmerer “habló poco de fomentar el ‘desarrollo’ o la ‘modernización’”. En su lugar buscó promover principalmente las divisas convertibles basadas en el oro como

---

\* Nota de la traductora: La *Ivy League* está conformada por un grupo de ocho universidades ubicadas en el noreste de los Estados Unidos—Harvard, Yale, Princeton, Cornell, Columbia, Brown, Dartmouth y la Universidad de Pennsylvania—conocidas por su gran prestigio tanto académico como social. El término *Ivy League* proviene de la época en que estas universidades formaron una liga para impulsar competencias deportivas entre sí y tiene su origen en la hiedra (*ivy*) que recubría los muros de muchos de los edificios de estas universidades.

el fundamento de un orden económico internacional de inversión y comercio que se auto-ajustara y auto-regulara” (Rosenberg y Rosenberg, 1994: 67). Seguramente es significativo que durante los tiempos de Kemmerer las economías menos desarrolladas se encontraban estrechamente vinculadas con los mercados financieros internacionales, tal y como en la actualidad. La relación entre financiarización y una ideología de liberalismo económico o *laissez-faire* parece ser un tema histórico duradero y recurrente.

Puesto que no han cambiado las circunstancias que dieron lugar a la *americanización* del campo de la economía en México, no hay realmente razón para pensar que la transición democrática en dicho país va a tener un impacto transformativo en el campo de Ciencias Económicas en México. Esto puede resultar sorprendente dado el vínculo histórico entre esta profesión y el PRI. Hay que tener en cuenta, no obstante, que las recientes generaciones de tecnócratas no se han dado a conocer por su compromiso partidista (véase Centeno, 1994: 125). Más importante aun es que en México el campo de la Economía sigue siendo perfilado según las necesidades y agendas de políticas del Estado, las cuales no han cambiado significativamente en la administración de Fox. Como Presidente de un posicionamiento más bien a la derecha del centro, Fox no tiene razón alguna para abandonar las reformas de mercado efectuadas por sus antecesores; sin embargo, es poco probable que aun un Presidente de izquierda pudiera efectuar cambios. Durante las elecciones presidenciales de 2000, el candidato de izquierda, Cuauhtémoc Cárdenas, le aseguró a un público reunido en el ITAM que “El cambio estructural [...] debe estar concebido con base en la apertura de la economía, la operación mundial de los mercados y los flujos de capital. Nadie, con los pies en el suelo, propondría hoy políticas aislacionistas o proteccionistas a ultranza” (Cárdenas citado en Zúñiga, 12-01-2000).

En cierto modo, México se ha despojado de la particularidad de sus características políticas para converger con el resto de Latinoamérica. Algunos observadores sostienen que las elecciones en Latinoamérica se han vuelto sospechosamente despolitizadas (Barrera, 1998; Silva, 1999). Al parecer, las elecciones multipartidarias se han convertido en la norma regional, pero la política económica debe mantenerse fuera de los debates electorales. Los dirigentes políticos que intentan traer a colación el asunto, o los que dan a entender que pueden desviarse de la norma neoliberal, se ven castigados pronta e indudablemente por los mercados financieros internacionales. Para calmar los mercados y para minimizar las posibilidades de tales amonestaciones, los economistas entrenados en los Estados Unidos son encargados de tales políticas; como consecuencia no intencionada en el ámbito nacional, el campo de la Economía se ha tornado creciente y abrumadoramente *americanizado*. A no ser que haya cambios sustanciales en el panorama económico internacional, es difícil imaginar una “re-nacionalización” de la profesión de economista en el ámbito local.

## Referencias bibliográficas

- Abbott, Andrew (1988) *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor*. Chicago: University of Chicago Press.
- Babb, Sarah (2001) *Managing Mexico: Economists from Nationalism to Neoliberalism*. Princeton: Princeton University Press. Hay traducción al español: *Proyecto: México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 2003.
- Barrera, Manuel (1998) Macroeconomic Adjustment in Chile and the Politics of the Popular Sectors. En Philip D. Oxhorn y Graciela Ducatenzeiler (eds.), *What Kind of Democracy? What Kind of Market? Latin America in the Age of Neoliberalism*. University Park: Penn State Press, pp. 127-150.
- Baker, Stephen y Elizabeth Weiner (1992, junio 15) Latin America: The Big Move to Free Markets. En *Business Week*, pp. 50-55.
- Camp, Roderic A. (1980) *Mexico's Leaders: Their Education and Recruitment*. Tucson: The University of Arizona Press.
- Camp, Roderic A. (1984) *The Making of a Government: Political Leaders in Modern Mexico*. Tucson: University of Arizona Press.
- Camp, Roderic A. (1995) *Mexican Political Biographies 1935-1993*. Austin: University of Texas Press.
- Centeno, Miguel Angel (1994) *Democracy within Reason: Technocratic Revolution in Mexico*. College Station: Pennsylvania State University Press.
- Centeno, Miguel Angel y Sylvia Maxfield (1992) The Marriage of Finance and Order: Changes in the Mexican Political Elite. *Journal of Latin American Studies* 24(1): 57-85 (Cambridge University Press, Cambridge).
- Coats, A.W. (Alfred William) (ed.) (1996) *The Post-1945 Internationalization of Economics*. Durham: Duke University Press.
- Colander, Arjo y David Klamer (1990) *The Making of an Economist*. Boulder: Westview Press.
- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) (1995) *Informe de Labores*. México.
- Consultores de Estudios y Proyectos, S.C. (1993) *Perfil del economista demandado en el mercado de trabajo*. México: Consultores de Estudios y Proyectos.
- Edelman, Lauren B. (1997) Legal Ambiguity and Symbolic Structures: Organizational Mediation of Civil Rights Law. *American Journal of Sociology* 97(6): 1531-1576 (University of Chicago Press, Chicago).
- Eichengreen, Barry (1994) House Calls of the Money Doctor: The Kemmerer Missions to Latin America, 1917-1931. En Paul W. Drake (ed.), *Money Doctors, Foreign Debts, and Economic Reforms in Latin America from the 1890s to the Present*. Wilmington: Jaguar Books, pp.110-132.
- Frey, Bruno S. y Reiner Eichenberger (1993) American and European Economics and Economists. *Journal of Economic Perspectives* 7(4): 185-193 (American Economic Association, Pittsburgh).
- Grindle, Merilee (1977) *Bureaucrats, Politicians, and Peasants in Mexico*. Berkeley: University of California Press.
- Harberger, Arnold (1997) Good Economics Comes to Latin America, 1955-95. En A.W. Coats, (ed.), *The Post-1945 Internationalization of Economics*. Durham: Duke University Press, pp. 301-311.
- Heredia, Blanca (1996) *Contested State: The Politics of Trade Liberalization in Mexico*. Disertación doctoral. Columbia University, Nueva York.

- Krueger, Anne O. (1974) The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review* 64(3): 291-303 (American Economic Association, Pittsburgh).
- LaBotz, Dan (1988) *The Crisis of Mexican Labor*. Nueva York: Praeger Publishers.
- Markoff, Jonathan y Verónica Montecinos (1993) The Ubiquitous Rise of Economists. *Journal of Public Policy* 13(1): 37-38 (Cambridge University Press, Cambridge).
- Rosenberg, Emily S. y Norman L. Rosenberg (1994) From Colonialism to Professionalism: The Public-Private Dynamic in United States Foreign Financial Advising, 1898-1929. En Paul W. Drake (ed.), *Money Doctors, Foreign Debts, and Economic Reforms in Latin America from the 1890s to the Present*. Wilmington: Jaguar Books, pp. 59-85.
- Silva, Patricio (1999) The New Political Order in Latin America. En Robert Gwynne y Cristóbal Kay (eds.) *Latin America Transformed: Globalization and Modernity*. Londres y Nueva York: Arnold.
- Teichman, Judith A. (1988) *Policymaking in Mexico: From Boom to Crisis*. Boston: Allen & Unwin.
- The Economist* (1981, octubre 03) The New Hero, pp. 68-69.
- The Economist* (1986, marzo 22) Silva Lining, pp. 80-81.
- The Economist* (1993, febrero 13) Respect Restored, pp. 3-4.
- The Economist* (1993, agosto 14) Economic Policy: Qualified, pp. 63.
- Thompson, John K. (1979) *Inflation, Financial Markets, and Economic Development: The Experience of Mexico*. Greenwich: JAI Press.
- Vernon, Raymond (1963) *The Dilemma of Mexico's Development: The Roles of the Private and Public Sectors*. Cambridge: Harvard University Press.
- Williamson, John (ed.) (1994) *The Political Economy of Policy Reform*. Washington, DC: Institute for International Economics.
- Zúñiga, Juan Antonio (2000, enero 12) Propone Cárdenas terminar la política de *castigo* a los salarios. En *La Jornada*.