



realidad económica

Nº 318 · AÑO 47

16 de agosto al 30 de septiembre de 2018

ISSN 0325-1926

Páginas 9 a 27

PROFESIONES

Las disputas sobre la Economía Política y el caso argentino en el siglo XX*

Mariano Arana**

* Distintas versiones de este trabajo se presentaron en 2017 en las XXIII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires y en las VI Jornadas sobre Enseñanza de la Economía de la Universidad Nacional de General Sarmiento. Se agradecen los comentarios de Paul Cooney en estas últimas jornadas, quedando eximido de los posibles errores, que son de total responsabilidad del autor.

** Licenciado en Economía (UBA), Especialista en Docencia Universitaria para Ciencias Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Magister en Economía Política de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Docente (FCE-UBA) e Investigador-Docente en la Universidad Nacional de General Sarmiento (Idel), Doctorando en Ciencias Sociales de la Facultad de Ciencias Sociales (UBA). Instituto de Industria (Idel) Campus UNGS, Módulo 4, Juan María Gutiérrez 1150 (1613) Los Polvorines, Bs. As. Argentina. marana@ungs.edu.ar

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: febrero de 2018

ACEPTACIÓN: junio de 2018



Resumen

Este trabajo dialoga con dos tesis sobre el control y cambio de las profesiones. En primer lugar, con la tesis de la disputa inter-disciplinar sostenida por Abbott (1988) donde la competencia entre profesiones caracteriza el modo en que cada una ejerce el poder sobre otras. En segundo lugar y para el caso de los economistas, Fourcade (2006) planteó que no es este tipo de competencia, sino el proceso de transnacionalización de capitales y saberes el que actúa como mecanismo de control jurisdiccional. El trabajo resalta las ideas de especialización temprana y de competencia intra-jurisdiccional como explicaciones complementarias a dichas tesis. Por último, se revisan tres períodos de conflicto sobre el control de la Economía Política en la Argentina. El primero coincide con los cambios provocados por la primera guerra mundial y la crisis de 1929. El segundo, ubicado desde el desarrollo económico de la posguerra hasta el quiebre de Bretton Woods. El tercero predomina hasta la actualidad.

Palabras clave: Economistas – Profesiones – Conocimiento - Periferia.

Abstract

Disputes over Political Economy and the 20th century Argentine case

This work addresses two theses regarding the control and change of professions. The first one, Abbott's (1988) inter-disciplinary conflict thesis, posits that competition between professions characterizes the way in which some dominate over others. The second thesis, advanced by Fourcade (2006), indicates that the process of transnationalization of capital and knowledge acts as a jurisdictional control mechanism. Fourcade highlights the ideas of early specialization and intra-jurisdictional competence. Finally, we review three periods of conflict over the control of Political Economy in Argentina. The first period coincides with changes caused by the World War I and the 1929 financial crash. The second period encompasses the economic development of the postwar period until Bretton Woods' bankruptcy. The third period goes from the end of Bretton Woods to the present.

Keywords: Economists - Professions - Knowledge - Periphery

Introducción

Dos de los libros recientes que circularon en forma masiva entre los economistas trataron sobre el lugar de las elites relacionadas con el poder económico (Piketty, 2014) y a las elites políticas (Acemoglu y Robinson, 2014). Aunque existe una menor atención al espacio donde el contenido simbólico es relevante en el control de los recursos, como ocurre en el ámbito del conocimiento, cuando esto sucede, el reconocimiento de desigualdades regionales y nacionales es soslayado y las asimetrías son estudiadas haciendo abstracción, por caso, de los centros y periferias. Los libros enunciados son parte de esa constelación de estudios sobre la desigualdad que no solamente matizan el poder de los capitales económicos y simbólicos entre naciones, sino que excluyen los efectos de las disputas ideológicas.¹

Lo que valoriza el estudio de las elites es el acceso diferencial a los recursos, la conformación de identidades colectivas y la determinación de las oportunidades de vida (Heredia, 2012 p. 18). Estos grupos disponen de un acceso y control desproporcionado a los recursos y cuyos efectos negativos se evidencian en la sobre-representación de intereses que acentúan las desigualdades sociales. Se sostienen por diversas instituciones y conducen cambios sociales movilizandolos recursos (capitales) políticos, económicos, culturales, de redes sociales y de conocimiento (Khan, 2012). Para este último caso, en su estudio sobre el origen y desarrollo de las profesiones, Andrew Abbott (1988) sostuvo que la jurisdicción² se establece mediante el control y uso del conocimiento abstracto aplicado a casos particulares, donde se definen los problemas y las tareas en relación y diferencia a otras profe-

¹ En el plano de los cuatro poderes señalados por Mann (1991), estos trabajos abordan los problemas del poder económico y político, pero se alejan del poder ideológico y militar.

² Para Abbott (1988) las profesiones son grupos ocupacionales que aplican algún tipo de conocimiento abstracto a casos particulares. Las interrelaciones entre profesiones determinan el modo en que cada una ejerce el poder mediante el control del conocimiento y las técnicas. Sobre todo, mediante las abstracciones, que son las que definen los problemas y las tareas y aseguran su supervivencia. Al reclamar jurisdicción, una profesión reclama derechos exclusivos para actuar sobre la disciplina.

siones. En la competencia inter-profesional el control del conocimiento y sus aplicaciones significa dominar a los externos que atacan ese control. Por lo contrario, y para el caso particular de los economistas, Fourcade (2006) plantea la hipótesis que es la transnacionalización -y no la competencia entre disciplinas-, la que actúa como mecanismo de control jurisdiccional. Compiten al interior de la Economía Política, reconstruyendo sus límites jurisdiccionales y creando condiciones para el crecimiento de otras disciplinas.

Pese a que la hipótesis de transnacionalización es principalmente histórica e incorpora el desarrollo especializado del saber, soslaya *la secuencia* de los cambios ocurridos al interior de la Economía. Contra el enfoque inter-disciplinar, distintas experiencias de formación de economistas evidencian una disminución de la competencia jurisdiccional con el Derecho y la Contabilidad sobre el saber económico hacia fines de la década de 1950 (Guillebaud 1958). A partir de allí, el desarrollo de la Economía de postguerra produce un proceso sostenido de diversificación y especialización de saberes y el debate se concentra al interior de la disciplina.

Este texto evalúa algunos problemas generales relegados por ambas tesis. Por un lado, se examina la aceleración de las especializaciones en Economía desde la década de 1940; para esto se comparan los cambios en la forma de clasificar lo que ocurre al interior de la disciplina a través del código JEL³ y se da cuenta de la complejidad que adquiere a través del tiempo. En segundo lugar, se analizan los marcos teóricos diferenciados que normalmente se conocen con la distinción entre Economía y Economía Política y que provocan una tensión jurisdiccional. Por último, se completan las propuestas de especialización temprana y de competencia intra-jurisdiccional como mecanismos complementarios, con una revisión de tres períodos de conflicto sobre el control de la Economía Política en la Argentina. El primero coincide con los cambios provocados por la primera guerra mundial y la crisis de 1929. El segundo, ubicado entre el desarrollo económico de la posguerra hasta el quiebre de Bretton Woods. El tercero predomina hasta la actualidad y coincide con el período de transnacionalización del capital.

³ El código JEL (Journal of Economic Literature) está orientado a gestionar información de diversos medios (tesis, libros, artículos, etc.) para los economistas.

Transnacionalización de los capitales

Fourcade (2006) señala que los economistas fueron definiendo su ámbito profesional de manera progresiva en términos globales, recrearon el control jurisdiccional sobre los saberes económicos y actuaron como agentes de la globalización. Su principal crítica apunta al proceso de difusión de modelos profesionales desde la nación hacia el globo mediante procesos de competencia, cohesión y normas, distribuidos a través de entrenamientos, certificaciones, organizaciones profesionales, etc. El problema -según Fourcade- es que la forma en que se difunde, en este caso conocimiento global sobre la economía, constituye uno de los elementos centrales del cambio institucional. Este proyecto no pretende abandonar el isomorfismo (o, la difusión a través del modelo similar al original), pero precisa indagar cómo éste se reconstruye con lógica global. Para ello, en lugar de observar el desarrollo profesional como un proceso nacional y delimitado por las regulaciones estatales, propone explorar la expansión transnacional observando los “Mercados Comunes de Profesionales” que, a partir de la transnacionalización de regulaciones que homogeneizan prácticas a través de distintos países (ej. Unión Europea); los procesos que emergen directamente como “Jurisdicción Internacional” (como los casos de arbitraje comercial) y la “Destrucción Creativa” relacionada con la circulación internacional del capital, que redefine los espacios locales en clave extranjera (ej. normas y prácticas de la Inversión Externa Directa, como vehículos de internacionalización de *expertise*).

El objetivo del presente trabajo es comprender cómo estos mecanismos influyen en la reconstrucción de la profesión sobre sus propias bases a través de la emergencia de nuevas prácticas que permiten la expansión de sus actividades más allá de sus países de origen. Entre ellas identifica tres factores críticos que habilitaron la institucionalización de la Economía en la escala global: 1) una retórica universalista, basada sobre la matematización, la construcción de modelos y el conocimiento abstracto, independientes del tiempo y el espacio geográfico; 2) la transformación de la Economía en técnica de gobierno, mediante el ascenso de tecnocracias estatales vinculadas con bancos centrales, ministerios, etc., que requirieron el uso de complejas herramientas técnicas en un contexto donde la Economía se volvió central para la reconstrucción nacional al tiempo que las naciones se volvieron más económicas luego de la segunda posguerra y 3) el dominio

de los Estados Unidos en las representaciones ideológicas a través del constante flujo de estudiantes a sus universidades, de la internacionalización de las reputaciones académicas (premios Nobel, rankings de *journals*, etc.) y las redes políticas construidas alrededor de diversas instituciones internacionales (FMI, Banco Mundial, OCDE, OMC, ONU, etc.).

La hipótesis revisada

La hipótesis refuerza la retroalimentación entre los economistas como agentes de la globalización y la propia transnacionalización del capital. Asimismo, las asimetrías centro-periferia quedan desdibujadas a la hora de caracterizar la disputa jurisdiccional. No se trata de aceptar el isomorfismo de difusión lenta y dual -expresada en la oposición de lo moderno vs. lo tradicional- presentado para América latina por Colander y Nopo (2007), sino de aprovechar el reconocimiento del carácter regional de la disciplina para profundizar el análisis de los efectos jurisdiccionales de estas asimetrías.

La hipótesis de transnacionalización permite asociar las formas adoptadas por los economistas en términos generales, vincularlas con el poder económico, pero no entrega una explicación de dónde proviene el poder del discurso económico, sin embargo, estas explicaciones tienen que dar cuenta de cuales son efectivamente los mecanismos de control y de poder. Un argumento complementario aparece en Heredia (2015), que trabaja la emergencia del desorden económico como elemento de control y consolidación de los economistas en la Argentina. Su investigación se concentra en el período posterior a 1975 y agrega a la internacionalización de las ciencias sociales (guiada principalmente por la norteamericanización de la Economía y el selectivo fondeo foráneo de temas), la controversia global sobre la inflación que medió en el conflicto entre “ortodoxos” y “heterodoxos” y su relato local a partir del *Rodrigazo* (p. 70). Por otro lado, Markoff y Montecinos (1994) adicionan que es necesario tener presente la incertidumbre alrededor de la gestión económica y el poder que la ansiedad entrega, al demandar a los que enuncian profesionales con el conocimiento capaz de diluirla.

La hipótesis de la transnacionalización tiene la fortaleza de contraponer el tiempo histórico al tiempo abstracto y establecer una sintonía con el contexto económico desde la década de 1970, sobre todo, con los cambios en los mecanismos de expansión disciplinar. Sin embargo, éstos existían en diversas formas durante el período de formación de las instituciones de Bretton Woods en 1944. Fourcade reconoce esta reconstrucción sobre el espacio nacional a mediados del siglo XX que no es mediada por la transnacionalización del capital sino por la internacionalización de la disciplina, pero resta relevancia al hecho de que las ideas que hegemonizaron el discurso económico y parte importante de las instituciones internacionales se orientaron primero a distintas regulaciones y programaciones de la actividad económica sumamente complejas: desde la planificación macroeconómica, la planificación indicativa o la planificación soviética, que fueron legitimados por crecientes grados de *expertise*, y luego sincronizaron con la transnacionalización del capital. La diferencia radica en que la expansión de la economía como disciplina anglosajona ocurre desde el siglo XIX, sin embargo, su norteamericanización e internacionalización son fenómenos de posguerra (Coats 1996), mientras que la transnacionalización ocurre en la crisis de los años setenta del siglo XX.

Clasificación del saber

La *American Economic Association* (AEA) utilizó diversas formas de clasificar las actividades e intereses de los economistas que sufrieron modificaciones y -sobre todo- ampliaciones a lo largo del siglo pasado. Cherrier (2017) advierte que los cambios teóricos y de trabajo aplicado en Economía durante ese período se ven reflejados en los cambios ocurridos en el código JEL. Identifica cuatro fases clasificatorias y las utiliza como fuentes para comprender los cambios en la evaluación del trabajo, las características de lo que publican y las controversias teóricas generadas por los economistas.

Entre su primera clasificación que va desde 1911 hasta 1948 contabilizó y dividió categorías en tres campos de estudio: 1) teoría, técnica e historia; 2) economías nacionales y 3) especialidades sectoriales. Sin embargo, la Economía de posguerra combinó nuevos campos de estudios con crecimiento en general de las

ciencias sociales; esto se reflejó en la clasificación JEL de 1956, que incluyó la preocupación por el desarrollo económico dentro de los ámbitos nacionales y regionales y la proliferación de la técnica en la econometría, el análisis de insumo producto y los modelos de crecimiento. El núcleo de investigación teórica pasó de enunciar simplemente “la teoría” antes de 1948 al reconocimiento de la teoría del precio por un lado y la del ingreso por otro, anticipando la separación entre micro y macroeconomía que gobernaría el núcleo disciplinar desde la década de 1970. En los años sesenta el auge editorial se sumó a importantes cambios institucionales de creación de carreras, *journals* y especializaciones.⁴ Esto se combinó con los novedosos modelos de equilibrio general y técnicas econométricas con usos computacionales. Tanto en la revisión de JEL de 1967, como en una encuesta publicada el año anterior por la *National Science Foundation*, se nuclearon los problemas teóricos del equilibrio general y la microeconomía. La estructuración de la disciplina se encontró en cinco ejes: teoría e historia (esta última con un papel subsidiario), desarrollo y los sistemas económicos, técnicas, política pública y especializaciones sectoriales. Las clasificaciones JEL de 1986 y 1991 consolidaron el núcleo disciplinar en torno a la división micro-macroeconomía. Señala Cherrier, que a medida que la disciplina creció, su unificación alrededor de este núcleo estuvo vinculada con un proceso de fragmentación y especialización.⁵

Recapitulando, parece que las tensiones en la clasificación JEL no sólo se encuentran en los debates teóricos, sino en la vinculación de los distintos roles ocu-

⁴ Coats (1971) señaló el gran impacto de las publicaciones en journals a partir de la década de 1950. Liebowitz y Palmer (1984) examinaron a los principales journals mediante el Science Citation Index y sus resultados mostraron un mercado de ideas concentrado en escasas publicaciones norteamericanas y británicas. Hay que resaltar que el ranking de journals tiende a ser relativamente estable entre los trabajos que los estudian, principalmente por el uso de la base de datos Social Science Citation Index como su medida de éxito. Puede consultarse una crítica de dicha base de datos en Klein y Chiang (2004) y una crítica del uso de citas como medida de relevancia en Economía en Lee (2009).

⁵ Kim, Morse y Zingales (2006) se preguntaron sobre los temas de interés en Economía desde 1970 y encontraron un cambio desde las indagaciones teóricas hacia las empíricas, mayormente publicadas en instituciones estadounidenses. Temas de econometría y finanzas lideraron la lista, seguidos por micro y macroeconomía y luego de crecimiento y desarrollo. Backhouse y Cherrier (2014) también sugieren que la Economía cambió radicalmente en 1970 volviéndose más aplicada y menos teórica de la mano de la transformación computacional y sus efectos en la forma de trabajar de los economistas.

pados por los economistas en sus trabajos (investigadores, docentes, programadores, políticos, gerentes, etc); de lo que se sabe y de lo que se hace respectivamente. Por otro lado, estas tensiones también estuvieron conectadas a las demandas externas, principalmente de agencias públicas (gobierno federal y agencias científicas). Si bien el trabajo de Cherrier (2017) resalta la fragmentación y la especialización como diferenciador al interior de la disciplina y se sugiere una dilución del núcleo micro-macro en el futuro de cara a una nueva clasificación JEL, deja de lado la mirada sobre otro de los aspectos internos a la Economía, que debería analizar cómo y quiénes disputan actualmente el conocimiento abstracto. Como se mencionó anteriormente, Abbott (1988) entiende que la jurisdicción es un espacio de competencia permanente entre quienes controlan ese conocimiento abstracto y “los de afuera”. Señala que sólo mediante esa competencia es que se logra dicho control. Sin embargo, este enfoque está centrado sobre las relaciones inter-profesionales, normalmente construidas desde los Estados nacionales.

La competencia por el conocimiento legítimo

Entre los esfuerzos en identificar la competencia disciplinar en el ámbito del conocimiento abstracto, Colander (2000) afirma que lo que separa las aguas entre la economía neoclásica y el *mainstream* actual, no es el contenido, sino su método. En Colander et. al. (2003) se insiste en que el método utilizado es el que delimita la pertenencia a la *elite* de la economía. También Lawson (2012) pone énfasis (crítico) en los modelos matemáticos como la base ideológica que sostiene la creencia de neutralidad y da sustento científico a la economía que de cualquier modo, según dice, “...es un espacio altamente heterogéneo y en constante cambio.” (2013, p. 950). Por su lado, Lavoie (2004) no sólo identifica usos de métodos diferenciados, sino categorías distintas entre los paradigmas enfrentados la escuela neoclásica y su heterodoxia. Sin embargo, como señala Dequech (2007), el término *Mainstream* refiere a un cuerpo de teorías que domina el saber, algo diferente de la ortodoxia, que se dirige a la sujeción de determinadas ideas, es decir, que pone énfasis en el aspecto teórico asociado con la economía neoclásica.

En el plano de las identidades académicas, Lee (2009), utiliza la oposición *mainstream*-heterodoxia y señala que no sólo es posible describir la unidad teórica

de un enfoque alternativo, sino que también existe una historia comunitaria que refleja su identidad. Pieters y Baumgartner (2002) usaron las citas para conocer el impacto y la comunicación existente entre *journals* de distintas disciplinas (Economía, Psicología, Historia, etc.) e identificaron el dominio de la Economía como fuente de conocimiento en el ámbito de las ciencias sociales, junto con la falta de reciprocidad en las comunicaciones de ésta con el resto de las disciplinas. Encontraron tendencias a la concentración de *journals* que conformaron centros y periferias de las preocupaciones sociales, orientadas mayormente a temas teóricos y metodológicos. De nuevo, Lee (2012) señala al *mainstream* como un grupo de elite que acumula prestigio a través de un sistema autoreferencial que bloquea el acceso de los economistas heterodoxos, aunque identifica no sólo una alternativa científica, sino un sistema de formación separado, no cerrado académicamente y plural en términos teóricos (p. 344). Aistleitner et. al. (2017) utilizando indicadores cuantitativos, afirmaron que la Economía es una disciplina estratificada, que responde mejor que otras a los incentivos institucionales de citas y que la concentración de enfoques resulta en un sistema altamente autorreferencial, por lo tanto, configura un proyecto intelectual que bloquea el acceso a los externos.

En la periferia latinoamericana

En América latina, además del predominio anglosajón posterior a la crisis de 1929, evidenció influencias del marxismo y la producción crítica de la CEPAL (Noyola Vázquez, 1956). La imagen de una respuesta herética y relativamente original del pensamiento económico latinoamericano al universalismo de habla inglesa, fue compartida por diversos autores, aunque con matices en cuanto al grado de profundidad teórica e impacto político (Cardoso, 1977; Fishlow, 1987; Bielschowsky, 1998; Love, 2005). En una de sus últimas conferencias, Raúl Prebisch señaló una necesidad de renovación intelectual latinoamericana pero que continúe reconociendo las diferencias entre Norte y Sur. Particularmente acentuando la crítica al pensamiento universalista expresado en el Fondo Monetario Internacional (Prebisch, 1986). Estas declaraciones se dieron en la coyuntura posterior a la crisis de la sustitución de importaciones y en medio de la crisis de la deuda latinoamericana. Los embates de la economía mundial de los años setenta tuvieron como contracara la declinación de los discursos predominantes en los centros y las periferias, keynesianos y estructuralistas respectivamente.

Lora y Ñopo (2009) en su estudio sobre la formación de los economistas en América Latina, advirtieron la importancia que la formación basada sobre "...la economía política marxista y la sociología, que ofrecía posibilidades más inmediatas de contextualización..." tuvo para la discusión de las realidades de los países en los años setenta. Revelaron que las universidades públicas tuvieron un menor grado de exigencia técnica y de abstracción formal, al contrario de las privadas, que retuvieron un mercado de élite mas especializado y de orientación neoclásica. Estas diferencias se redujeron durante la década de 1990 (p. 9). Pero la separación del enfoque económico anglosajón (o del norte, ortodoxia, *mainstream*, etc.) y su posterior convergencia mediante la difusión de materiales y profesores principalmente, estuvo lejos de ser simétrica y/o completa. Al estudiar la formación de los economistas latinoamericanos entre los opuestos esquemas de formación en economía global, (concentrada en la ciencia) y tradicional (orientada a la aplicación política), Colander y Ñopo (2007) identificaron una serie de "demoras" en la adopción de la forma global típicamente difundida por los programas y entrenamientos estadounidenses. A diferencia de la transformación crítica (o creadora) desde los años sesenta, se planteó una recepción pasiva y de lenta convergencia posterior a los años noventa.

Parece que la región se caracterizó por estrategias competitivas del "proyecto pro-ortodoxia" en competencia con el "proyecto crítico" (Montecinos et. al., 2012, p. 552). El primer caso está vinculado con el predominio estadounidense en la formación de profesionales y en el segundo contó con el papel clave de la CEPAL en latinoamericanizar el discurso.

Montecinos (1996) reconoce cuatro fases para los economistas de América latina. Un primer momento previo a la Gran Depresión, caracterizado por pocos economistas locales aunque vinculados con asesores extranjeros que circularon en ambientes cosmopolitas. Luego de la segunda guerra se produjo un proceso de revisiones identitarias en la región, sobre todo en cuanto a las relaciones económicas internacionales. Liderado regionalmente por la CEPAL, se construyó una disputa sobre el saber y los espacios profesionales. A poco andar se produjo un revés progresivo en esta latinoamericanización de la Economía no sólo a través de los programas de entrenamiento de economistas profesionales en universidades

anglosajonas -principalmente estadounidenses-, sino en las organizaciones profesionales y en las tecnologías de gobierno. La crisis de la sustitución de importaciones en el contexto de radicalización política mediada por diversos golpes de estado, encontró un terreno fértil para cultivar saberes universales e internacionalizados desarrollados una década atrás.⁶ Desde principios de los años noventa, las experiencias locales en conjunto con el cambio globalizador fomentaron una aparente convergencia profesional. Este nuevo consenso se identificó con el énfasis emanado de la Economía dominante sobre la estabilidad de los niveles de actividad y precios por lo menos hasta el año 2006, no sólo en las economías centrales sino en las periféricas (Pérez Caldentey, 2015). Aunque es muy pronto para identificar una nueva fase disciplinar en la región, parece claro que los embates críticos y los espacios disputados después de 2008 crecieron, aunque sus efectos en la formación de los economistas son un poco más dudosos.

Y en la Argentina...

La Argentina tiene una historia particular en los cambios generales en América Latina, aunque no se aparta de los grandes trazos expresados en los trabajos destinados al tema. Por un lado, la Economía Política se introduce en la Universidad de Buenos Aires en 1821, vinculada con el derecho y la jurisprudencia. Quienes enseñaron y aprendieron la disciplina hasta la crisis de 1890 fue una elite política, cuyos insumos teóricos provinieron de la Economía Política clásica británica. Durante el auge del período agroexportador entre 1880 y la primera guerra mundial el liberalismo clásico se encontró matizado en las aulas por las influencias del socialismo de Estado y el historicismo, que realizaron su contribución en diversos cursos de Economía Política y Finanzas. Estas tensiones entre doctrinas liberales universalistas y las que buscaban la particularidad de “lo nacional” se trasladaron a la nueva Facultad de Ciencias Económicas de la misma universidad. Entre su creación en 1913 hasta terminada la segunda guerra mundial, la ortodoxia marginalista tuvo su ciclo de ascenso y cima, frenada parcialmente por la crisis de 1929, para declinar levemente hacia 1945 (Fernández López, 2008). En este contexto fueron los Con-

⁶ Resulta notable que la crisis de la deuda de los años ochenta no haya revertido este proceso.

tadores Públicos quienes alojaron a la teoría y la práctica económica en sus inventarios del saber.

Terminada la segunda guerra, la Facultad comenzó un período que duraría poco más de una década hacia la separación final entre contadores y economistas.⁷ Ni el cambio jurisdiccional de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales hacia la de Ciencias Económicas, ni la separación dentro del circuito económico, fueron procesos armónicos. Las disputas profesionales se vieron reflejadas en los distintos claustros de la universidad, aunque no parece haber registros significativos de que estas separaciones tuvieran relevancia para el público no académico. A medida que la ciencia económica pasó de ser disputada por el derecho y el comercio, se acentuaron los reclamos de entrenamientos técnicos, asociados con la acumulación de capital en el país y las relaciones económicas internacionales, más cuando el librecomercio mostró su peor rostro en el período de entreguerras, el reclamo por el gobierno del ciclo y el comienzo del desarrollo económico de las naciones ganó la pulseada y las primeras camadas de economistas tuvieron un perfil crítico del liberalismo conservador y estuvieron enfocados en el estudio de las fuerzas productivas del país en relación con la política pública.

Los vaivenes universitarios estuvieron en sintonía con los bruscos cambios políticos que ocurrieron en el país entre el segundo peronismo y el golpe de estado de 1976. A mediados de la década de 1960, la realidad regional mostraba que las promesas de la industrialización acelerada no obtenían los resultados prometidos. En el contexto de la revolución cubana y la agudización de la guerra fría, el discurso crítico se separó más aún de la técnica y de las influencias anglosajonas. La política exterior de entrenamiento de economistas por parte de Estados Unidos contribuyó a una escisión disciplinar que no reconoció antecedentes en la región. Los distintos golpes de estado sentenciaron la derrota del “proyecto crítico” señalado por Montecinos (2012) y coadyuvaron para la consolidación de la *norteamericanización* disciplinar primero y luego de la convergencia intelectual de los años noventa. Los

⁷ El disparador fue una encuesta a profesores sobre la necesidad de separar carreras, luego, en 1948 se ensayó el primer plan de estudios para economistas, aunque recién en 1953 la universidad autorizó un plan de estudios separado que tuvo poco impacto. Finalmente en 1958 se reconoce la separación completa de ambas carreras (Arana, 2016).

distintos embates de crisis internacionales fueron facilitando el terreno a la disputa con este “consenso”. La crisis del tequila estuvo a punto de desarmar la convertibilidad argentina, que no logró sortear la vulnerabilidad externa provocada. La crisis rusa y brasileña desde 1998 actuaron en la misma dirección. Finalmente, en 2001 la Argentina implosionó y con ella una parte importante del discurso neoliberal. De este modo, la forma de acumular capitales simbólicos del *mainstream* en la Argentina ya no estaban (Heredia y Gaillardou, 2017). Se cuestionaba la convergencia y el consenso sobre lo que había que hacer, las credenciales técnicas importaron poco, porque habían sido cómplices del saqueo social. La confianza en los expertos se había desmoronado.

Conclusiones

A partir de la pregunta sobre el control de la Economía, se revisaron tanto las tesis de la competencia de profesiones como la de la falta de ella debido al proceso de transnacionalización económica. Este trabajo deja rastro de dos tendencias anteriores a dicho proceso: por un lado, las tensiones en sus intentos unificadores reflejadas en la conformación del código JEL y la tendencia a la fragmentación y especialización de la Economía; por otro, la disputa sobre el conocimiento abstracto y la búsqueda de identidad de los rivales del *mainstream*, no sólo en cuanto a los aspectos teóricos que hacen a la conformación de categorías y métodos, sino en la identidad de comunidades diferenciadas en los contextos académicos. Parece claro que, lejos de conformar una unidad homogénea disciplinar las cuestiones del método, objeto y conformación comunitaria actuaron en la competencia jurisdiccional, no sólo en el ámbito regional anglosajón sino en el latinoamericano.

También se reconoce que los cambios y las competencias al interior de la disciplina de ningún modo se pretenden autónomos de otros contextos, en este caso actúan como un complemento. Por un lado, ayudan explicar cómo se pudo competir para controlar la Economía sin necesidad de ponerla en conflicto con otras disciplinas, no por una simplificación teórica, sino porque ese proceso dejó de ocurrir a mediados del siglo XX. Al mismo tiempo, permite mostrar que no fue necesaria la intervención de la compleja mundialización post 1970 para que la Economía se transforme sobre sus bases y legitime su conocimiento experto, acreciente su di-

fusión, poder y autonomía. Esto ocurrió desde mediados del siglo XX, precisamente cuando el desarrollo económico y el creciente uso de técnicas se dirigieron al interior de los espacios nacionales.

Tal vez la forma de contribuir a la hipótesis de transnacionalización sea reconociendo que América latina tuvo características, secuencias e historias en sintonía con este proceso en los países centrales. Es que el mismo concepto de periferia, no permite separar los procesos sociales como realidades paralelas. El debate sobre la transnacionalización del capital simbólico y sus dispositivos de influencia tiene los mismos problemas que aquel que discute el capital económico: comprender las características diferenciales de la provocación de desigualdades, no sólo al interior de la disciplina entre *mainstream* y heterodoxias, sino en las asimetrías regionales. Si el problema de las elites radica en -por lo menos- comprender sobre la construcción de su poder para mandar sobre el resto. ¿Cómo sería posible soslayar los efectos de la norteamericanización de la disciplina? El caso argentino sirve como estudio de transformación de competencias jurisdiccionales inter-disciplinarias hasta mediados de siglo XX y posteriormente intra-disciplinarias. Además, permite indagar sobre el desarrollo al interior de una competencia y un triunfo parcial del “proyecto crítico” sobre el “proyecto pro-ortodoxia”, manteniendo los límites del debate dentro de la disciplina y en una época donde la internacionalización del capital simbólico estuvo presente, pero los dispositivos de su transnacionalización aún no. Esto recién ocurre desde mediados de la década de 1970.

Bibliografía

- Abbott, A. (1988). *The system of professions. An essay on the division of expert labor*. Chicago: University of Chicago Pres.
- Acemoğlu, D. y. (2014). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Nueva York: Ariel.
- Aistleitner, M. K. (2017). Citation Patterns in Economics and Beyond: Assessing the Peculiarities of Economics from Two Scientometric Perspectives. ICAE Working Paper Series.

- Arana, M. (2016). Raúl Prebisch y el plan para los estudios de Economía en la Universidad de Buenos Aires en 1948. *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 25(46).
- Backhouse, R. y. (2014). Becoming Applied: the Transformation of Economics after 1970. CHOPE Working Paper N° 2014-15, Duke University, Center for the History of Political Economy.
- Bielschowsky, R. (1998). Evolución de las ideas de la CEPAL. *Revista de la CEPAL*, Número Extraordinario.
- Cardoso, F. H. (1977). La originalidad de la copia: la CEPAL y la idea de desarrollo. *Revista de la CEPAL*(4), 7-40.
- Cherrier, B. (2017). Classifying Economics: A History of the JEL Codes. *Journal of Economic Literature*, 55(2), 545-579.
- Coats, A. W. (1971). The Role of Scholarly Journals in the History of Economics: An Essay. *Journal of Economic Literature*, 9(1), 29-44.
- Coats, A. W. (1993). *The sociology and profesionalization of economics. British and american economic essays*. Volumen II. London: Routledge.
- Coats, A. W. (1996). Introduction. En A. W. Coats, *The Post-1945 Internationalization of Economics* (págs. 3-11). Durham and London: Duke University Press.
- Colander, D. (2000). The death of neoclassical economics. *Journal of the History Economic Thought*, 22(2), 127-143.
- Colander, D. y. (2007). *The Making of a Latin American Global Economist*. (0705). Middlebury: Department of economics. Middlebury College.
- Colander, D., & Holt, R. y. (2003). *The Changing Face of Mainstream Economics*. (0327). Middlebury: Department of economics. Middlebury College.
- Dequech, D. (2007). Neoclassical, Mainstream, Orthodox, and Heterodox Economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(2), 279-302.
- Fernández López, M. (2008). *Economía y economistas argentinos 1600-2000*. Buenos Aires: Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

- Fishlow, A. (1987). El estado de la ciencia económica en América Latina. *Investigación Económica*, 46(181), 293-330.
- Fourcade, M. (2006). The construction of a global profession: the transnationalization of economics. *American Journal of Sociology*, 112(1), 145-194.
- Fourcade, M. (2009). *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*. Princeton y Oxford: Princeton University Press.
- Gené, M. (2014). Sociología política de las elites. Apuntes sobre su abordaje a través de entrevistas. *Revista de Sociología e Política*, 22(52), 97-119.
- Girvan, N. (1973). Teorías de la dependencia económica en el Caribe y la América Latina: Un estudio comparativo. *El Trimestre Económico*, 40(160), 855-891.
- Guillebaud, C. W. (1958). *Las Ciencias Sociales en la enseñanza superior. Ciencias Económicas*. Madrid: UNESCO. Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Heredia, M. (2012). ¿La formación de quién? Reflexiones sobre la teoría de Bourdieu y el estudio de las elites en la Argentina actual. En S. y. Ziegler, *La formación de las elites en la Argentina. Nuevas investigaciones y desafíos contemporáneos* (págs. 277-295). Buenos Aires: Manantial-FLACSO.
- Heredia, M. (2015). *Cuando los economistas alcanzaron el poder (o cómo se gestó la confianza en los expertos)*. Buenos Aires: Siglo veintiuno Editores.
- Heredia, M. y. (2017). El debate económico. Del consenso a la antinomia. En A. R. Pucciarelli, *Los años del kirchnerismo: La disputa hegemónica tras la crisis del orden neoliberal* (págs. 209-237). Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Khan, S. (2012). Sociology of elites. *Annual Review of Sociology*, 361-374.
- Kim, H. E. (2006). What has mattered to economics since 1970. *The Journal of Economic Perspectives*, 20(4), 189-202.
- Klein, D. B. (2004). The Social Science Citation Index: A Black Box—with an Ideological Bias? *Econ Journal Watch*, 1(1), 134-165.

- Lavoie, M. (2004). *La economía postkeynesiana. Un antídoto del pensamiento único*. Barcelona, España: Icaria Antrazyt.
- Lawson, T. (2012). Mathematical Modelling and Ideology in the Economics Academy: competing explanations of the failings of the modern discipline. *Economic Thought* (World Economic Association), 1(1), 3-19.
- Lawson, T. (2013). What is this "school" called neoclassical economics? *Cambridge Journal of Economics*(37), 947-983.
- Lee, F. (2009). *A History of Heterodox Economics. Challenging the mainstream in the twentieth century*. New York: Routledge.
- Lee, F. S. (2012). Heterodox Economics and its Critics. *Review of Political Economy*, 24(2), 337-351.
- Liebowitz, S. J. (1984). Assessing the Relative Impacts of Economic Journals. *Journal of Economic Literature*, 22(1), 77-88.
- Love, J. L. (2005). The Rise and Decline of Economic Structuralism in Latin America: New Dimensions. *Latin American Research Review*, 40(3), 100-125.
- Mankiw, N. G. (2002). *Principios de Economía* (Segunda Edición ed.). Madrid: McGraw-Hill.
- Mann, M. (1991). *Las fuentes del poder social, I. Una historia del poder desde los comienzos hasta 1760 d. C.* Madrid: Alianza.
- Markoff, J. y. (1994). El irresistible ascenso de los economistas. *Desarrollo Económico*, 34(133), 3-29.
- Montecinos, V. (1996). Economist in political and policy elites in Latin America. En A. W. Coats, *The Post-1945 Internationalization of Economics*. Annual supplement to volume 28. History of Political Economy (págs. 279-300). Durham and London: Duke University Press.
- Montecinos, V. M. (2012). Los economistas de América Latina y de Estados Unidos: convergencia, divergencia y conexión. *Desarrollo Económico*, 51(204), 543-579.

- Noyola Vázquez, J. (1956). La evolución del pensamiento económico en el último cuarto de siglo y su influencia en la América Latina. *Investigación Económica*, 16(3), 407-426.
- Pérez Caldentey, E. (2015). Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre el (neo)estructuralismo y las corrientes heterodoxas. En A. Bárcena y A. Prado, *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI* (págs. 33-91). Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Pieters, R. y. (2002). Who Talks to Whom? Intra- and Interdisciplinary Communication of Economics Journals. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 483-509.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1986). Renovar el pensamiento económico latinoamericano: un imperativo. *Investigación Económica*, 45(177), 327-334.