
EL CAMPO DE LA ECONOMÍA

*Gabriel Misas Arango**

La sociología de la ciencia reposa en el postulado de que la verdad del producto reside en condiciones sociales de producción particulares [...]

El campo científico, como sistema de relaciones objetivas entre posiciones adquiridas (en luchas anteriores), es el lugar (es decir, el espacio de juego) de una lucha competitiva que tiene por desafío específico el monopolio de la autoridad científica, inseparablemente definida como capacidad técnica y como poder social.

Bourdieu (1976)

Este ensayo examina la lógica de funcionamiento del *campo de la economía*, entendido como el espacio de producción simbólica de conocimientos económicos y las redes de distribución de esos conocimientos. Incluye, en consecuencia, a los agentes productores, a las instituciones involucradas y a las relaciones que se establecen entre ellos.

Aunque el campo de la economía es profundamente heterónimo —por algo es la ciencia del poder—, no es menos cierto que existen dinámicas internas, lógicas de acción, que llevan al surgimiento de un universo social autónomo capaz de producir y reproducir un corpus teórico y un conjunto de actores relativamente independiente de imposiciones externas. Como señalaron Dumont (1977) y Boyer (2000), unas condiciones históricas muy precisas que generaron la separación de lo económico, lo político y lo social hicieron posible consolidar un

* Magíster en Economía, Profesor titular de la Universidad Nacional de Colombia, Director del IEPRI, Bogotá, Colombia, gmisasa@unal.edu.co Fecha de recepción: 8 de junio de 2007, fecha de modificación: 2 de agosto de 2007, fecha de aceptación: 14 de agosto de 2007.

campo autónomo, no muy distante de las ideas de Walras y Pareto, de fundar una “economía pura” alejada de las economías concretas, con miras a construir una ciencia abstracta que pudiera entrar en el Olimpo ideado por Comte¹.

La producción de nuevos conocimientos en economía incluye el conocimiento abstracto o teoría económica, en cuyo vértice están la economía pura, la investigación aplicada y la economía mediática. El grueso de los practicantes se encuentra en la investigación concreta o aplicada, y sólo unos cientos se consagran a la producción de las teorías más abstractas. La economía mediática juega un papel cada vez más importante en la formación de la opinión pública.

EL CAMPO DE LA ECONOMÍA

LOS COMPONENTES DEL CAMPO

Los agentes [...] crean el espacio, esto es el campo de la economía, que no existe sino en la medida en que los agentes que se encuentran en el espacio modifican su entorno confiriéndole cierta estructura

Bourdieu (2000, 235)

Las interacciones entre los agentes dan lugar a relaciones de fuerza que caracterizan al campo y lo estructuran. De manera más concreta, los agentes, investigadores y escuelas de economía, “definidos por el volumen y la estructura del capital específico que poseen, determinan la estructura del campo que los determina, esto es, el estado de fuerzas que se ejerce sobre el conjunto de agentes” (ibíd.), comprometido en la producción y reproducción de conocimiento económico. Los agentes determinan el campo y son determinados por él².

Actores individuales

a) Investigadores en teoría económica, constructores de teorías cada vez más formalizadas.

b) Investigadores aplicados (la mayoría de los practicantes).

¹ Las teorías walrasiano-paretianas se consideran kantiano-comtianas.

² Así como las decisiones macroeconómicas son determinadas por las estructuras macrosociales y éstas son a su vez deformadas por las decisiones macroeconómicas. El capital económico es importante únicamente para los actores colectivos.

- c) Divulgadores en los medios masivos de comunicación³.

Instituciones o actores colectivos

- a) Centros de investigación económica.

b) Escuelas de formación (sistemas de enseñanza) y sistemas de edición.

c) Organismos multilaterales (FMI, Banco Mundial, OCDE, OMC) que legitiman ciertas opciones teóricas, financian la investigación, demandan cientos de economistas e imponen pautas sobre el perfil de su perfil (la profesión) y sus prácticas.

Las instituciones económicas, en particular el sistema de enseñanza y los organismos multilaterales, forman “*habitus* científicos”, sistemas de generación de percepciones, de apropiación y de acción. Además de los organismos multilaterales, existen organismos nacionales como el Departamento del Tesoro de Estados Unidos o el Bundesbank además que, por su gravitación internacional, juegan un papel similar. En los países en desarrollo, los bancos centrales y los ministerios de finanzas sirven de correas de transmisión de la ciencia oficial.

Los capitales presentes en el campo

Capital simbólico idiosincrásico; capital cultural; capital social; capital de autoridad científica; capital económico y capital político. Cada agente individual y colectivo dispone de diferentes montos de capital. En términos generales, los que disponen de mayor volumen de capital simbólico ocupan la cima del campo.

a) Capital financiero actual o potencial que se puede movilizar para adquirir otras formas de capital (grupos de apoyo, fundaciones, contratos de investigación, donaciones).

b) Capital cultural que se puede descomponer en capital tecnológico, jurídico y organizacional (incluye el capital de información sobre el campo).

c) Capital tecnológico o portafolio de recursos científicos (potencial de investigación) y de saber hacer eficaz.

³ En los medios masivos hay un segmento especializado en economía, como el *Financial Times*, el *Wall Street Journal*, *The Economist*, *Business Week* y, entre nosotros, *Portafolio* o *Dinero*, que trata temas económicos al mismo tiempo que temas de finanzas o administración y presenta información sobre el mundo de los negocios.

d) Capital social o capacidad para movilizar todo tipo de recursos, desde los financieros hasta los simbólicos, a través de una red de relaciones más o menos externa que produce una ventaja competitiva sobre otros agentes del campo⁴.

e) Capital simbólico o dominio de recursos simbólicos, sustentado en el conocimiento y reconocimiento del agente. El prestigio social del agente o institución es más que la suma del prestigio de los agentes individuales.

Cuanto mayor es la cantidad de capital financiero, organizacional y social mayor es la capacidad de un departamento de economía o centro de investigaciones para atraer profesores e investigadores destacados, con altos niveles de capital simbólico, prestigio y autoridad científica y, por tanto, para ocupar la cima de la estructura del campo. Por ejemplo, en los departamentos de economía que tienen los mayores niveles de calidad en la academia norteamericana⁵, los gastos por estudiante (un indicador de la cantidad de recursos movilizados) son muy superiores a los de los demás departamentos de Estados Unidos y el resto del mundo. Cuanto mayor es el prestigio y el reconocimiento (capacidad de nominación dentro del campo) mayor es la capacidad para movilizar recursos por procuración. Las donaciones (p. ej., las cátedras con el nombre de quien las financia), los contratos de investigación, los mayores recursos tecnológicos (facilidades de computación, bases de datos, bibliotecas, asistentes muy calificados, dotaciones y espacios), en suma, la mayor cantidad de recursos disponibles atrae y permite atraer profesores con altos niveles de capital simbólico y reconocimiento científico⁶.

LA DINÁMICA DEL CAMPO DE LA ECONOMÍA

El discurso económico es el producto del funcionamiento de un campo cuya lógica está determinada doblemente: por las relaciones de fuerza que estructuran el campo y por la lógica interna de las acciones que limitan el espacio de lo posible y, con ello, el universo de las soluciones propiamente económicas.

La muy desigual distribución del capital simbólico dentro del campo generó grandes tensiones en su interior. La consolidación de

⁴ En otros términos, el conjunto de capital de las diferentes especies que pueden movilizar por procuración.

⁵ Harvard, Chicago, Stanford, MIT, Yale y Columbia.

⁶ El premio Nobel de Economía se otorga a economistas que hayan hecho aportes importantes a la ciencia económica e, igualmente, que pertenezcan a departamentos de economía o centros de investigación de gran prestigio.

la teoría económica estándar (TES) como visión dominante dio lugar a una valorización de sus atributos: formalización, uso de métodos cuantitativos de comprobación y predominio de la forma sobre el contenido conceptual. Valorización que llevó ipso facto a la desvalorización de otras formas de capital simbólico más ligadas a las estructuras sociales de la economía (instituciones, acción humana, papel de la historia). Este proceso de valorización-desvalorización es, en cierta medida, oscilante y cíclico. Así, por ejemplo, del papel principal que la economía norteamericana atribuyó a las instituciones durante las cuatro primeras décadas del siglo XX se llegó a su práctica desaparición en el discurso de los economistas, para retornar con fuerza en la última década. Oscilación que, en algunos períodos, llevaba a valorizar positivamente el capital simbólico que permite aprehender y entender los fenómenos relacionados con las instituciones, y en otros se lo consideraba una desventaja, lo que producía desplazamientos en las posiciones de los agentes dentro del campo. Mientras que algunos consolidaban sus posiciones otros se veían desplazados, con sus consecuencias respectivas en reconocimiento y prestigio⁷. Desplazamientos que ocurren, las más de las veces, por “recomendaciones” de quienes están en la cima del poder en el campo (Kuhn, 1982). Por ejemplo, los fundadores de la teoría de las expectativas racionales eran conscientes de la sin salida de su programa de investigación y optaron por desarrollar un nuevo enfoque, el del crecimiento endógeno. Pero la regla es el encerramiento de la teoría en sí misma, la conversión de la teoría en doctrina, inmune a la evidencia empírica (Morin, 1991).

La principal característica de la TES es que no es agonística. Prima el discurso normativo —con sus normas sobre el equilibrio, la homogeneidad— sobre el discurso descriptivo, lo que debilita su capacidad para describir los fenómenos económicos reales (Misas, 1993). En razón de que el campo de la economía es muy heterónimo, es deformado por campos como la política, el periodismo y, sobre todo, por poderes ligados al campo de las economías reales, la capacidad de los partidarios de la TES para plantear soluciones económicas a los problemas que aquejan a las economías reales es muy limitada.

⁷ Y con la posibilidad de convertir el capital simbólico en otras formas de capital: político o económico. En las ciencias naturales, los avances teóricos en un campo y la construcción de nuevos hechos científicos llevan a que los agentes modifiquen, aun radicalmente, sus posiciones teóricas. En las ciencias sociales este fenómeno es menos frecuente.

No olvidemos, sin embargo, que a lo largo de los años la TES ha construido una “capacidad socialmente reconocida para interpretar [...] un cuerpo de textos que consignan la visión legítima y recta del mundo social” (Bourdieu, 1987). Esta visión, como bien señaló Koopmans (1957), no corresponde a la complejidad de las economías modernas⁸. Mediante una combinación de lo normativo y lo positivo, la TES ha logrado –gracias a su heteronomía– construir esa capacidad socialmente construida de interpretar el mundo.

LA REGLAMENTACIÓN DE CONFLICTOS AL INTERIOR DEL CAMPO

Un campo fragmentado, en el que la teoría dominante desconoce –de facto– que las demás corrientes de pensamiento sean científicas. Con esta exclusión, los conflictos internos se resuelven mediante la *communis opinio doctorum* y la cohesión social de los intérpretes.

La construcción de *habitus* científicos en el proceso de formación, la capacidad de las autoridades del campo para condicionar la carrera de los docentes jóvenes y el papel de los investigadores *senior* como pares de las revistas indexadas hacen posible que la opinión compartida de los doctores ejerza todo su peso y también la cohesión social del cuerpo de intérpretes. En sentido estricto, la gran mayoría de los miembros del campo son *doxóforos*, es decir, contribuyen de manera extensiva a ampliar los conocimientos dentro del campo pero no de manera intensiva, a crear nuevos conceptos, nuevos enfoques, nuevos métodos de análisis. Eso es normal, todas las ciencias se construyen por acumulación y ocasionales puntos de ruptura, como señaló Kuhn.

La pretensión fundamental de una forma específica de juicio [...] es uno de los fundamentos de la complicidad, productora de convergencia y acumulación, que une al conjunto de los agentes que se ganan la vida mediante la producción y venta [de servicios económicos], a pesar de ser un conjunto fuertemente diferenciado en su interior y de que los agentes compiten por los mismos objetivos profesionales (Bourdieu, 1984, 167).

ECONOMISTAS TEÓRICOS Y PRÁCTICOS

Los economistas teóricos y los economistas prácticos (o profesionales) detentan diferentes tipos de capital simbólico, tienen intereses diversos y adoptan visiones muy diferentes en sus trabajos específicos

⁸ Sobre doctrina, ver Morin (1984, 96-109, y 1991, 129-150).

de interpretación, lo cual “no excluye la complementariedad de sus funciones y de hecho sirve como base de una forma sutil de *división del trabajo de dominación simbólica*, en la que los adversarios, objetivamente cómplices, se ayudan mutuamente” (ibíd., 172). La aplicación del Consenso de Washington a las economías latinoamericanas es un buen ejemplo de articulación entre los economistas teóricos, pertenecientes a la Escuela de Chicago, y los economistas del FMI y el Banco Mundial, para impulsar una visión y una interpretación del funcionamiento de esas economías y un acuerdo acerca del tipo de reformas que habría que efectuar. Por su parte, los economistas prácticos de América Latina que actúan como *policy makers*, asesores y consultores, de los gobiernos y de los grupos privados, se unen al coro de funcionarios internacionales, para dar lugar a una forma sutil de dominación simbólica en los campos de la economía locales. En esta dominación, los profesores universitarios⁹ —también *doxóforos* en su gran mayoría— cumplen un papel decisivo en la transmisión de sistemas de apreciación y percepción favorables al discurso neoliberal (*habitus* científicos).

RELACIONES ENTRE INSTITUCIONES Y ACTORES INDIVIDUALES

En la segunda posguerra, el campo de la economía sufrió una profunda mutación (Coats, 1996); el rápido proceso de internacionalización de la economía tomó la forma de un proceso de universalización de las prácticas y percepciones de la academia norteamericana. La tradición de las escuelas nacionales —austriaca, sueca, alemana, francesa, inglesa, japonesa, india o latinoamericana— que, a partir de elementos generales de la economía clásica, desarrolló teorías completas para pensar e interpretar sus patrones de acumulación (o su evolución económica) y que fue muy sólida durante casi cien años (1850-1940), desapareció con la universalización de la teoría económica estándar, convertida por la academia estadounidense en *la ciencia económica*¹⁰. Academia que logró “el monopolio de la *autoridad científica*, definida

⁹ Que en América Latina muy a menudo se desdoblaron en *policy makers*, asesores y consultores del gobierno, los grupos de intereses y los organismos internacionales.

¹⁰ Trabajos seminales de Hicks (1934 y 1937) y Samuelson (1947), que fundan la escuela neoclásica.

inseparablemente como capacidad técnica y poder social” (Bourdieu, 1976, 12).

¿Quién le otorgó a la academia norteamericana el “monopolio de la competencia científica socialmente reconocida” para decidir qué es la ciencia económica? Ese reconocimiento se reduce a un conjunto de sabios, que deciden e imponen la definición de ciencia que más convenga a sus intereses estableciendo los problemas, las metodologías y las teorías que se pueden considerar científicas (Guérien, 1991, y Coats, 1996). Como señaló Bourdieu (1976, 22), “la legitimación de las instancias de legitimación obtiene su legitimidad de la fuerza relativa de los grupos cuyos intereses expresan”.

A comienzos de la segunda posguerra, el sistema de enseñanza universitaria e investigación en el campo de la economía de Europa continental estaba destruido o gravemente debilitado; los profesores y sus equipos de investigación se habían dispersado —muchos de ellos migraron a Estados Unidos— mientras que el sistema de educación superior norteamericano se fortaleció durante la guerra. Las tareas de la guerra llevaron a que los universitarios estadounidenses y los profesores extranjeros que se trasladaron a las universidades norteamericanas estudiaran problemas que hasta entonces no trataban los economistas. Se desarrollaron nuevos métodos de análisis: insumo producto, investigación de operaciones y teoría de juegos¹¹. La academia estadounidense salió de la guerra con una gran capacidad técnica y un enorme poder social, de los que carecía la europea. Los economistas norteamericanos adquirieron un gigantesco poder simbólico, pues los problemas de asignación de recursos jugaron un papel central en el esfuerzo de la guerra. Muchos de los grandes economistas trabajaron en los centros de investigación militar que se crearon para enfrentar estos problemas. Una de las primeras aplicaciones de la programación lineal fue la dieta de los soldados estadounidenses.

Los principales retos de los economistas norteamericanos al inicio de la posguerra eran: la reconstrucción europea (Plan Marshall); la conversión de una economía de guerra en una economía civil (Estados Unidos); el problema de los países del Tercer Mundo (economía del desarrollo); la consolidación de un sistema internacional de pagos; la financiación de la acumulación de capital a nivel internacional, y la

¹¹ Ver el libro de Stigler y Boulding (1968), una buena síntesis del desarrollo de la teoría económica durante la primera mitad del siglo XX (sobre estadística matemática se creó una oficina para el esfuerzo bélico; Friedman trabajó allí).

reconstitución de las redes de comercio internacional desarticuladas por la crisis de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial.

Retos que debían enfrentar en primera instancia los economistas, en particular los de la potencia vencedora¹², y que llevaron a una rápida expansión de las escuelas de economía (escuelas de graduados) y a una reformulación de los programas de estudio y de las metodologías de enseñanza (Barber, 1996). Los cambios se generalizaron rápidamente a las escuelas de economía de Europa y, más tarde, del resto del mundo.

La internacionalización de la economía o su “americanización”, como la designan algunos autores de los artículos del libro editado por Coats sobre la internacionalización de la economía a partir de 1945, no se logró por los méritos intrínsecos de las nuevas teorías sino gracias a las redes construidas y desarrolladas con ese propósito. Los cientos de becas que el gobierno de Estados Unidos otorgó a estudiantes europeos, y luego a indios y japoneses, para cursar estudios de posgrado —en particular doctorados— fue un primer paso, al que siguió la estrategia de profesores visitantes, mediante la cual profesores de universidades norteamericanas se desplazaron a diversos países (Inglaterra, Alemania, India, Corea, Chile, entre otros) para reformar o crear departamentos de economía a imagen y semejanza de los de Estados Unidos.

LA REPRODUCCIÓN DEL CAMPO: LA FORMACIÓN DE LOS ECONOMISTAS

Hasta antes de la guerra, los economistas indios se formaban siguiendo los patrones de *Oxfordbridge* y se dejaba margen al pensamiento económico local, a un desarrollo autónomo para tratar los problemas específicos de India. Con la americanización de la economía esa situación se modificó. Debido al tamaño del país, la política de becas para estudiar en Estados Unidos se complementó con profesores visitantes que, en asocio de economistas indios graduados en Estados Unidos, hacían cursos y seminarios para los profesores de las escuelas de economía y estudiantes de posgrado. Esos cursos se financiaron con fondos de la ayuda alimenticia (Public Law 480), así como la

¹² La Guerra Fría produjo una división en el campo de los economistas entre Este y Oeste. Los primeros no participaron en los organismos encargados de esas tareas (FMI, BM, OCDE, GATT) y, en consecuencia, las percepciones y hábitos generados por las prácticas de esas instituciones no los comprometieron.

impresión masiva de libros de texto, particularmente el libro de Paul Samuelson.

El caso de Chile es igualmente paradigmático. Para contrarrestar el pensamiento autónomo desarrollado por la CEPAL y los programas de investigación, formación avanzada y entrenamiento que mantenía desde sus inicios –y que contribuyeron a formar cientos de economistas en un paradigma distinto al de la TES, responsables técnicos de diferentes entidades gubernamentales (los latinócratas) y a educar a las nuevas generaciones de economistas–, el Departamento de Estado y las Fundaciones Rockefeller y Ford, con la ayuda de la Universidad de Chicago, desarrollaron una estrategia para que economistas chilenos recibieran becas y cursaran estudios de posgrado en Chicago (Harberger, 1996), y regresaran a Chile para trabajar en la Escuela de Economía de la Universidad Católica, con la que se firmó un convenio en 1955, el cual fue ampliado en 1965 para crear una escuela latinoamericana de estudios de posgrado¹³ que contrarrestara la experiencia de Escolatina de la Universidad de Chile, que contaba con el apoyo de la CEPAL.

Como señaló Bourdieu, “los dominantes son aquellos que consiguen imponer la definición de la ciencia según la cual su realización más acabada consiste en tener, ser y hacer lo que ellos tienen, son o hacen” (Bourdieu, 1976, 20).

La consolidación y la posterior dominación de la academia norteamericana en el campo internacional de la economía a partir de la segunda posguerra están asociadas a tres grandes eventos: la migración masiva de grandes economistas europeos a las universidades estadounidenses en los años treinta¹⁴, como consecuencia del ascenso de Hitler al poder; los avances en la formalización, las técnicas estadísticas y los nuevos desarrollos matemáticos durante la guerra (programación lineal, teoría de juegos), seguidos con entusiasmo por los jóvenes economistas, muchos de los cuales preparaban sus disertaciones doctorales¹⁵; y la consolidación de la Cowles Commission, integrada por un grupo de jóvenes investigadores provenientes de

¹³ En 1965–1966 más de una docena de economistas colombianos recibió becas para cursar estudios de maestría en esa escuela.

¹⁴ Entre ellos Koopmans, Leontief, Schumpeter, Marshack, Harbeler, Kuznets, Theil, Bhagwati, Hotelling, Lerner y Hayek.

¹⁵ Premios Nobel como Samuelson, Arrow, Klein y Friedman cuentan que desde la escuela secundaria se preocuparon por estudiar matemáticas, estadística y lógica, lo que les permitió destacarse en sus estudios universitarios en áreas nuevas como la economía matemática y la econometría. Ver Breit y Spencer (1997).

diferentes campos: física, matemáticas, estadística, economía, que le dio un gran impulso a la formalización en economía.

Dos hechos poco señalados marcan el desarrollo de la economía matemática en los años cincuenta. Por un lado, el macartismo, que indujo a muchos economistas a dedicarse a temas esotéricos y abstractos para evitar problemas con los grupos de extrema derecha. Como Harry Jonson señaló años más tarde, “era prudente confinar su atención en los problemas ‘científicos’ y evitar a toda costa levantar sospechas acerca de su lealtad”¹⁶. Por otro lado, en plena Guerra Fría era fundamental consolidar la teoría neoclásica –fundamento de las políticas impulsadas por el gobierno norteamericano y el FMI– como única corriente científica de la economía, deslegitimando otros enfoques teóricos, en particular la economía política de origen marxista, muy arraigada entre los economistas europeos, especialmente en Francia e Italia; las corrientes historicistas en Alemania y keynesiana en Inglaterra; y las corrientes nacionalistas como el estructuralismo impulsado por la CEPAL.

El divorcio creciente entre la teoría, las herramientas y el mundo real de la economía es el resultado de la concepción instrumental acerca de la formación de los economistas en la academia norteamericana –generalizada a los economistas de casi todo el mundo–; de ahí que en el reclutamiento de estudiantes en las escuelas de posgrado se privilegie a los que dominan la sintaxis del lenguaje matemático, por lo regular provenientes de pregrados diferentes de la economía, así no dominen la semántica del lenguaje económico. Por eso no es de extrañar que sólo una minoría de ellos logre aprehender las implicaciones económicas de los modelos matemáticos que utilizan, lo que ha convertido, sin lugar a dudas, a una generación de estudiantes brillantes en “sabios idiotas”, como temía la Comisión de Estudios de Posgrado en Economía (COGEE), hábiles para manejar los instrumentos pero incapaces de pensar la economía real, sin mayor creatividad, sin capacidad para problematizar lo aprendido y dar sentido a los saberes adquiridos para interrogar la economía real.

La franqueza de la Comisión al revelar las grandes falencias de la formación doctoral y la calidad del trabajo preparatorio del secretariado que apoyó sus deliberaciones contrastan con la debilidad

¹⁶ Citado por Barber (1996). En igual sentido se han expresado varios premios Nobel. Ver Breit y Spencer (1997). Laurence Klein se refugió en Oxford durante este período. Como él señala, “dejé Michigan por la paz y la libertad académica de Oxford” (ibíd., 28).

de sus recomendaciones y sus conclusiones generales. Lo cual no es de extrañar, pues es una consecuencia lógica de los mecanismos de funcionamiento del campo. La Comisión surgió por decisión de las cimas del poder (la presidencia de la American Economic Association, AEA), que la convocó después de un amplio consenso entre los agentes más destacados acerca de la necesidad de evaluar –como se había hecho en el pasado– la formación de los economistas.

La Comisión fue integrada por doce destacados representantes del campo, con altos niveles de acumulación de capital simbólico, autoridad científica, reconocimiento y prestigio internacional¹⁷. Competentes en su calidad de economistas de prestigio y en su calidad de representantes de las escuelas más prestigiosas, es decir, de las cimas de poder en el campo. En esas circunstancias, era casi imposible que la COGEE cuestionara los fundamentos de la formación de los economistas –la reproducción de los agentes del campo–, pues ello implicaba cuestionar la estructura del campo, poner en duda el volumen de capital simbólico acumulado durante décadas, desvalorizarlo y comprometer su propia posición. Implicaba, además, cuestionar los *habitus* adquiridos en el proceso de formación en las escuelas de doctorado. Es decir, cuestionar las estructuras objetivadas de percepción y apreciación, y las habilidades desarrolladas en el proceso de aprendizaje. *Habitus* que son “un principio de diferenciación y de selección que tiende a conservar aquello que lo confirma, afirmándose así como una potencialidad que tiende a asegurar las condiciones de su propia realización” (Bourdieu, 2000, 264).

La idea central del bloque dominante (*communis doctorum opinio*) es desacreditar a sus opositores, debilitar su credibilidad, poner en duda su competencia científica. En las condiciones de exclusión que caracterizan al campo de la economía en la actualidad, aceptar la discusión serena de los diferentes puntos de vista y examinar los fundamentos epistemológicos de las teorías dominantes es comprometer el monopolio de la competencia científica, su capacidad para imponer la definición de ciencia, esto es, para delimitar los problemas, seleccionar las metodologías y decidir qué teorías se pueden considerar científicas, según convenga a sus intereses. Por el contrario, el

¹⁷ Tres han sido galardonados con el premio Nobel: Arrow, Lucas y Stiglitz; la presidenta de la Comisión, Anne Krueger, es hoy vicepresidenta del FMI. En el momento de creación de la Comisión ocho miembros pertenecían a las seis escuelas de economía de primer nivel, dos a escuelas de segundo nivel y uno a una escuela de tercer nivel.

creciente divorcio entre los hechos económicos (el mundo real de la economía) y la manera como los describe la TES exige reforzar la *communis doctorum opinio*, como ha señalado Leontief.

Por ejemplo, ampliar la delimitación del campo de modo que se pueda aprehender lo económico como hecho social total, es decir, aprehenderlo en todas sus dimensiones, implicaría movilizar un conjunto de saberes (historia, sociología, antropología, ciencias jurídicas) —como pretenden las teorías regulacionistas, de las convenciones y otras variantes institucionalistas— y cuestionar las metodologías utilizadas. Lo primero implicaría valorizar unos saberes poco usuales entre los seguidores de la corriente principal, pero aprovechados, en diversos grados, entre los seguidores de otras corrientes de pensamiento, lo que modificaría profundamente la distribución de capital simbólico dentro del campo, su estructura, sus vectores de fuerza y las posiciones de los agentes. Introducir nuevos métodos de análisis implicaría, ipso facto, desvalorizar el capital simbólico acumulado en los métodos que perderían pertinencia. Todo lo cual daría lugar a una pérdida de visibilidad, reconocimiento y autoridad de quienes verían desvalorizar el capital simbólico acumulado en su carrera profesional y a una mejora apreciable de aquellos a quienes las nuevas condiciones les permitirían valorizar su capital simbólico a tasas mayores que en el pasado.

Como cualquier tipo de capital se puede transformar en otras clases de capital (político, económico), la desvalorización del capital simbólico que implicaría la ampliación del espacio de delimitación de los problemas se vería reflejada, a su vez, en una desvalorización de su capacidad para convertirse en capital económico o en capital político.

Sin embargo, es claro que las estrategias individuales de los agentes en defensa de sus intereses teóricos tienen motivaciones diferentes al mero cálculo interesado en modificar o preservar su posición en el campo, se apoyan en sistemas de percepción y apreciación y en acciones formadas mediante la acción pedagógica, en *habitus* contruidos a través de la formación y desarrollados mediante el trabajo de investigación.

Las publicaciones

Un reducido número de departamentos y centros de investigación controla una parte apreciable del capital del campo, esto les confiere poder sobre los departamentos menos dotados y eleva las barreras a la entrada. El poder de los oligopolistas lleva a que sus productos, en particular sus diplomas, tengan un valor más elevado que los de los

demás agentes¹⁸. Incluso la producción científica de sus docentes e investigadores (libros, artículos, manuales) es más valorada por los miembros del campo que la producción de libros de texto y libros de divulgación de sus colegas de escuelas de menos prestigio. La simple mención de que un autor pertenece a una escuela de prestigio (Harvard, Chicago) es un gancho que promueve las ventas. Los editores son conscientes de este hecho y prefieren publicar a autores que pertenecen a estas escuelas que a los de establecimientos menos reconocidos¹⁹.

En el caso de la publicación de artículos en revistas indexadas la causalidad no es muy clara (para mí). El hecho es que existe un alto grado de endogamia en las principales revistas. Por ejemplo, en el *Journal of Political Economy* los artículos firmados por profesores o egresados de la Universidad de Chicago priman sobre los de otras procedencias; igual sucede en el *Quarterly Journal of Economics* y los departamentos de economía de Harvard y MIT. Los profesores de los diez departamentos de economía más prestigiosos forman el grueso del grupo de autores de artículos publicados en las primeras quince revistas indexadas, según volumen de citas, y conforman el núcleo central de miembros de los comités de redacción, de lectura y dirección y, posiblemente, de árbitros de esas revistas²⁰.

El Science Citation Index²¹ clasifica o indexa las revistas científicas por su impacto en las comunidades respectivas; en el campo de la economía, la indexación cubre casi 190 revistas, el 50% publicado por grandes casas editoriales como Blackwell con 25 títulos, Academic Press con 9, Elsevier con 23 o Kluwer con 17. La indexación es una herramienta útil para conocer el impacto de una publicación en la comunidad académica y científica, pero no está exenta de problemas; en el campo de la economía se destaca una doble exclusión: por una parte, la preferencia por un paradigma teórico y el rechazo a considerar otras formas de concebir la investigación y, por otra, el que la selección abarca, casi exclusivamente, publicaciones en inglés, y deja de lado tradiciones importantes como las de Alemania, Francia o

¹⁸ Los egresados de las escuelas de alto nivel de reconocimiento obtienen empleo más rápido y son mejor remunerados que los egresados de otras escuelas.

¹⁹ Lo que es más evidente cuando se trata de traducciones a otros idiomas.

²⁰ El nombre y la pertenencia de los árbitros de cada revista no son accesibles, pero se pueden inferir de los conjuntos anteriores.

²¹ Sin duda el más prestigioso en el mundo académico y científico.

Italia, cuyas comunidades académicas suelen usar su propio idioma como vehículo de expresión de su trabajo científico.

El impacto de una publicación se mide por el número de citas de artículos publicados en esa revista durante cierto período de tiempo que figuran en las revistas indexadas. Unas pocas revistas concentran una alta proporción de las citas a las que recurre la comunidad académica y científica en la presentación de sus investigaciones.

Cuadro 1

Impacto de las revistas económicas según citaciones

Revistas	Número de citas	%
Más citada	10.083	9,1
Cinco más citadas	33.442	30,1
Quince más citadas	53.864	48,4
Total de citas	111.114	100,0

Fuente: Essential Science Indicators, ISI.

Quince revistas conforman el núcleo de las citaciones, con cerca de la mitad del total. Éstas constituyen el punto de referencia para construir el discurso sabio de los economistas. Las cinco primeras se distinguen por la enorme diferencia entre el número de veces que son citadas en otras revistas y el número de veces que citan a otras revistas. Diferencia altamente positiva que indica que este subconjunto de publicaciones es el corazón del dispositivo que desarrolló el paradigma dominante en el campo económico. Son el referente teórico para las investigaciones que se publican en las revistas indexadas y constituyen el sustrato de la formación de los economistas en el mundo entero.

Cuadro 2

Las cinco revistas más citadas

Nombre	Publicado por	País	Es citada	Cita
American Economic Review	American Economic Association	USA	10.089	3.471
Econometrica	Econometric Society	UK	8.720	1.393
Journal of Political Economy	Chicago University	USA	7.041	1.297
Quarterly Journal of Economics	MIT	USA	4.955	1.997
Journal of Financial Economics	Elsevier Science Books [*]	USA	3.093	1.719

Fuente: Essential Science Indicators, ISI.

* En colaboración con la Universidad de Rochester.

Los autores que publican en estas cinco revistas, los miembros de sus consejos de redacción y los jurados de selección provienen, en su mayoría, de una docena de escuelas de economía norteamericanas (Coupé, 2001), que desde los años setenta —y mucho antes, como

la Universidad de Chicago— han impulsado el paradigma liberal en el campo de la economía, el cual da preeminencia al mercado y propugna por reducir el papel regulador del Estado. No es extraño, en consecuencia, que la literatura publicada en estas revistas se caracterice por no cuestionar el paradigma dominante; un alto grado de formalización y uso de técnicas cuantitativas refinadas sin mayor preocupación por las bases teóricas y epistemológicas que sustentan sus análisis; el privilegio de análisis de corte transversal para comparar países, regiones o situaciones, ignorando sus condiciones locales, sus instituciones, sus trayectorias históricas; y el empleo de herramientas simples de la microeconomía para analizar fenómenos complejos externos al campo de la economía, como la guerra, las relaciones familiares, la criminalidad, la política y la sexualidad²².

El hecho de que cinco revistas sean más citadas de lo que citan a otras indica un alto grado de concentración del capital en el campo (simbólico en particular) y de concentración de la capacidad de nominación. Unas pocas revistas, unas decenas de autores y una decena de departamentos de economía tienen el poder de nominación.

LA CONSTRUCCIÓN DE REDES EXTRAACADÉMICAS PARA REFORZAR LA POSICIÓN

La ciencia de la economía como ciencia arquetípica del poder —el campo de la economía— ha recurrido, desde su formación como campo heterónimo²³, a la conformación de redes de apoyo en los mundos de la política y de los negocios. No en vano la teoría económica se sustenta en dos pilares: la economía positiva y la economía normativa²⁴. A partir de esta última ha tratado siempre de construir nuevos universales o nuevos referentes a los que se deben asimilar los agentes económicos, bien sean consumidores, empresas o gobiernos. El campo de la economía se mueve entre la autonomía y la heteronomía, entre las dinámicas propias del campo y las restricciones impuestas por su entorno (demandas sociales). En estas circunstancias, es normal que existan diversos puntos de vista sobre los aspectos cruciales de los fenómenos económicos, diversas teorías, lo que impide construir referentes

²² Ver, por ejemplo, Edlund y Korn (2002).

²³ Desde la segunda mitad del siglo XIX.

²⁴ Las ciencias naturales, y en gran medida las ciencias sociales, son positivas; describen fenómenos y no intentan determinar cuál debería ser el comportamiento de esos fenómenos.

universales acerca del comportamiento de los agentes económicos. Esa lucha, que Heidegger llamó “interpretación pública de la realidad”²⁵, ha llevado en el campo de la economía a que los dominantes usurpen esa “interpretación pública de la realidad” económica y excluyan otras interpretaciones, y a que funden “su autoridad científica sobre una organización colectiva autoritaria con el propósito de mantener la creencia colectiva y la disciplina –como señaló Leontief (1982)– de los miembros más jóvenes de la universidad” (Bourdieu, 2001, 149).

La confrontación Este-Oeste fue intensa en el campo de la economía puesto que en campos con autonomía débil, como el de la economía, inmersos en las relaciones sociales, las grandes revoluciones teóricas revolucionan las políticas y modifican la “visión del mundo en todas sus dimensiones” (ibíd., 169). La academia norteamericana –dominante al concluir la guerra– enfrentó la confrontación Este-Oeste excluyendo o marginando en el frente interno a las corrientes críticas, para lo cual no vaciló en aliarse al mundo político²⁶ y a otros intereses extraacadémicos. Paul Baran fue marginado en Stanford (Sweezy y Magdoff, 1971), el decano Bowen expulsado de la Universidad de Illinois con todos los profesores que había contratado, entre ellos Franco Modigliani (Breit y Spencer, 1997), L. Klein tuvo que exiliarse durante largo tiempo en Cambridge, Lauchlin Currie tuvo que dejar la academia norteamericana –después de ser consejero de Roosevelt– y radicarse en Colombia (Sandilans, 1990), y Paul Sweezy fue obligado a dejar Harvard (Bellamy, 2002).

La suerte que corrieron éstos y otros economistas llevó a que la gran mayoría de los agentes del campo reflexionara sobre otras temáticas menos sujetas a controversia, sobre todo extraacadémicas, como recuerda Harry Johnson²⁷. No es coincidencia que el auge de la economía matemática a comienzos de los cincuenta coincidiera con el período del macartismo y lo más álgido de la Guerra Fría.

En el frente externo fue clara la asociación entre la academia norteamericana, el Departamento de Estado, las fundaciones (Ford, Rockefeller, Kellogg, etc.) y la CIA. “La táctica en Latinoamérica consistió en adelantar la política ‘amigos de América’ y la exportación de conocimiento estadounidense, en particular, pero no únicamente, en economía” (Dezalay y Garth, 2002, 108). Táctica que se siguió

²⁵ Citado por Bourdieu (1984, 84).

²⁶ El macartismo jugó un papel apreciable en la orientación de la economía, como señaló Harry Johnson.

²⁷ Citado por Barber (1996).

en la India y luego se extendió a los países asiáticos y africanos, y que se inició en los países europeos al finalizar la guerra. “Desde los años cincuenta y sesenta, tal relación parecía bastante natural (entre organizaciones de la sociedad civil y la CIA). En realidad existía poca diferencia entre la Fundación Ford, la CIA, el Departamento de Estado e incluso las universidades más prestigiosas de Estados Unidos, en términos de su enfoque en relación con la Guerra Fría” (ibíd.). Como señalan Dezalay y Garth, estas acciones conjuntas entre instituciones públicas (Departamento de Estado y CIA), fundaciones filantrópicas ligadas al gran capital y academia se proponían “construir un consorcio cuyo objetivo era inocular al mundo contra el contagio comunista y allanar el paso a favor de los intereses de la política exterior estadounidense” (ibíd., 107). La internacionalización del campo de la economía, o mejor su americanización, respondió claramente a los intereses de la política exterior estadounidense; de ahí la conjunción de intereses entre poderes públicos, fundaciones filantrópicas del gran capital y universidades de alto prestigio.

La economía es un campo científico con débil autonomía, debido a su profunda inserción en las relaciones sociales, y sufre, por tanto, fuertes presiones de fuerzas externas para problematizar unos temas e ignorar otros. Es lo que se conoce técnicamente como “demandas sociales” al campo. Mientras que algunos actores sociales le demandan pronunciarse sobre ciertos temas, y en un sentido determinado, otros le reclaman pronunciarse en sentido contrario o sobre otros temas. El campo está atravesado por las tensiones y contradicciones que signan las relaciones entre actores sociales en una sociedad determinada y en un momento determinado de su historia.

La ciencia económica procura explicar las prácticas económicas o, en otros términos, descubrir la actividad económica. Actividad que comprende el estudio de las maneras de asignar recursos para la producción de bienes y servicios, los sistemas de distribución del producto entre los miembros de la sociedad o distribución del ingreso, las formas de acceder a los recursos productivos (derechos de propiedad), y de consumir los bienes y servicios que produce la sociedad. Para explicar las prácticas económicas es necesario, entonces, considerar en alguna medida las principales relaciones sociales que unen a los miembros de una sociedad. El campo de la economía atraviesa el entramado de relaciones que constituyen a una sociedad. Sin embargo, la corriente principal de la ciencia económica ha optado por un camino diferente para describir las prácticas económicas, que evita enfrentar las tensiones de la concepción agonística de la

vieja economía política (Smith, Ricardo, Marx)²⁸. Con miras a describir estas prácticas, la TES parte de dos postulados que considera evidentes²⁹: que el mercado es el mecanismo óptimo para organizar la producción y el intercambio, y que la economía es regida por leyes naturales que no deben ser interferidas por la acción del gobierno. Concepción que reposa, como señala Louis Dumont (1977, 15), en “la separación radical de los aspectos económicos del tejido social y la construcción de un dominio autónomo”.

En la TES, la descripción de los hechos económicos está mediada por la concepción normativa del comportamiento que deberían seguir los agentes económicos, fundada en la concepción de *homo economicus* y de acción racional que da la ilusión de universalidad ahistórica a las categorías y conceptos de la economía neoclásica. Ciencia del orden, la armonía y el equilibrio.

Como bien señaló Eric Hobsbawm (1995, 234), “la Guerra Fría se basaba en la creencia occidental, absurda vista desde el presente pero muy lógica tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, de que la era de las catástrofes no se había acabado en modo alguno; que el futuro de capitalismo mundial y de la sociedad liberal distaba mucho de estar garantizado”. Gran parte de los economistas y diplomáticos norteamericanos esperaban una profunda crisis económica en Estados Unidos y Europa al finalizar la guerra³⁰. Muchos de los responsables del Plan Marshall dudaban que las economías de Europa occidental se pudieran recuperar, en corto tiempo, para hacer frente a las demandas de la sociedad (alimentos, techo, empleo) y que esas sociedades no sucumbieran “a los cantos de sirena de la revolución social y de políticas económicas incompatibles con el sistema internacional de libertad de empresa, libre mercado y libre movimiento de capitales” (ibíd.).

En esas circunstancias lo que menos interesaba a la élite en el poder, en Estados Unidos y entre sus aliados occidentales, era una ciencia económica agonística, que problematizara temas como la planificación económica, la intervención del Estado en la economía, la distribución del ingreso, la propiedad de los medios de producción o las relaciones

²⁸ En sentido metafórico, porque estas tensiones están presentes en la sociedad, lo reconozcan o no los economistas.

²⁹ La economía neoclásica es una ciencia del orden, la armonía y el equilibrio. Ver Prigogine y Stengers (1990), Lichnerowicz, Perroux y Gadoffre (1977) y Samuels (1995).

³⁰ A este respecto es ilustrativa la tesis de Samuelson, citada por Hobsbawm (1995, 234).

de intercambio entre países desarrollados y países del Tercer Mundo en proceso de descolonización³¹. Que, por lo demás, eran temas que diferentes escuelas (marxistas, heterodoxas, keynesianas de izquierda) o instituciones adscritas a la recién creada Organización de las Naciones Unidas venían desarrollando al inicio de la posguerra. En este sentido, las teorías que desarrollaron Hicks (1939) y Samuelson (1947) —padres de la teoría neoclásica—, en las que la ciencia económica es un campo autónomo desconectado de su matriz social, regido por leyes naturales, que no debe interferir la acción del gobierno, y en las que el mercado, gracias al sistema de precios, es el mecanismo óptimo para organizar la producción y el intercambio, eran funcionales a los intereses de la élite en el poder.

La TES permitía evacuar del análisis los problemas relacionados con el desarrollo de las instituciones y con la desigual distribución de poder entre agentes económicos; las pugnas distributivas —que ocupaban parte apreciable de las teorías de los clásicos— se eludían afirmando que no había ninguna dificultad en la medida en que el sistema de precios funcionara en un mundo de competencia perfecta y el salario fuera igual a la productividad marginal del trabajo. Los factores se remunerarían de acuerdo con su productividad marginal. En consecuencia, no es extraño el apoyo que dieron a este programa de investigación las fundaciones ligadas al gran capital y las grandes corporaciones que donaron fondos a las universidades, ni el papel que jugaron el Departamento de Estado y la CIA en su exportación, primero a los países de Europa occidental y luego a los del Tercer Mundo.

Como señaló Bourdieu (2001, 173), “la verdad científica no se impone por sí misma, es decir, por la sola fuerza de la razón argumentativa”. No podemos dudar que la ciencia económica es una construcción social de una construcción social. Las redes extraacadémicas construidas y movilizadas para apoyar este programa de investigación (créditos, difusión, reconocimiento) jugaron un papel muy importante para consolidar su posición en el campo de la economía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Barber, W. “Postwar Changes in American Graduate Education in Economics”, A. W. Coats, ed., *The Post-1945 Internalization of Economics*,

³¹ Ver la polémica desatada por J. Viner (Universidad de Chicago) contra las tesis de Prebisch y Singer.

- Supplement to Volume 28 of History of Political Economy*, Durham, Duke University Press, 1996.
2. Bellamy Foster, J. "Paul M. Sweezy", *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, vol. 4, London, MacMillan, 2002, pp. 580-583.
 3. Bourdieu, P. "Le champ scientifique", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 2-3, 1976, pp. 68-93.
 4. Bourdieu, P. *Homo Academicus*, Paris, Minuit, 1984.
 5. Bourdieu, P. "The Force of Law: Toward a Sociology of the Juridical Field", *Hastings Law Journal* 38, 5, 1987. Publicado en español como "Elementos para una sociología del campo jurídico", *La fuerza del derecho*, Bogotá, Siglo del Hombre Editores, Uniandes e Instituto Pensar, 2000.
 6. Bourdieu, P. *Les structures sociales de l'économie*, Paris, Seuil, 2000.
 7. Bourdieu, P. *Science de la science et réflexivité*, Paris, Raisons d'Agir Édition, 2001.
 8. Boyer, R. "Le tournant des sciences sociales", *L'économie politique* 6, 2000.
 9. Breit, W. y R. Spencer, eds. *Lives of the Laureates: Thirteen Nobel Economists*, Cambridge, MIT Press, 1997.
 10. Coats, A. W., ed. *The Post-1945 Internalization of Economics, Supplement to Volume 28 of History of Political Economy*, Durham, Duke University Press, 1996.
 11. Coupé, T. "Revealed Performances: Worldwide Rankings of Economists and Economics Departments", Universidad Libre de Bruselas, 2001, <http://student.ulb.ac.be/~tcoupe/updatedrevealedperformances.pdf>
 12. Dezalay, Y. y B. Garth. *La internalización de las luchas por el poder. La competencia entre abogados y economistas para transformar los Estados latinoamericanos*, Santiago, Universidad Bolivariana e ILSA, 2002.
 13. Dumont, L. *Homo Aequalis: genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Paris, Gallimard, 1977.
 14. Edlund, L. y E. Korn. "A Theory of Prostitution", *Journal of Political Economy* 110, 1, 2002, pp. 181-214.
 15. Guérien, B. *L'économie néo-classique*, Paris, La Découverte, 1991.
 16. Harberger, A. "Good Economics Comes to Latin America, 1955-95", A. W. Coats, ed., *The Post-1945 Internalization of Economics, Supplement to Volume 28 of History of Political Economy*, Durham, Duke University Press, 1996.
 17. Hicks, J. R. "Leon Walras", *Econometrica* 2, 4, 1934, pp. 338-348.
 18. Hicks, J. R. "Mr. Keynes and the 'Classics', A Suggested Interpretation", *Econometrica* 5, 2, 1937, pp. 147-159.
 19. Hobsbawm, E. *La era de los extremos. El corto siglo XX: 1914-1991*, Madrid, Editorial Crítica, 1995.
 20. Koopmans, T. *Three Essays on the State of Economic Science*, New York, McGraw Hill, 1957.
 21. Kuhn, T. *La tensión esencial*, México, Fondo de Cultura Económica, 1982.
 22. Leontief, W. "Academic Economics", *Science* 217, 1982, pp. 104-107.
 23. Lichnerowicz, A.; F. Perroux y G. Gadoffre. *L'idée de régulation dans les sciences*, Paris, Maloine-Doin Éditeurs, 1997.

24. Misas, G. "Desarrollo científico y teoría económica: nuevos retos para la enseñanza de la economía", *Cuadernos de Economía* 13, 18-19, 1993, pp. 465-484.
25. Morin, E. *Pour sortir du XX siècle*, Paris, Seuil, 1984.
26. Morin, E. *La méthode 4. Les idées. Leur habitat, leur vie, leurs mœurs, leur organisation*, Paris, Seuil, 1991.
27. Prigogine, I. e I. Stengers. *La nueva alianza: metamorfosis de la ciencia*, Madrid, Alianza Editorial, 1990.
28. Samuels, W. "The Present State of Institutional Economics", *Cambridge Journal of Economics* 19, 4, 1995, pp. 569-590.
29. Samuelson, P. *Foundation of Economics Analysis*, Cambridge, Harvard University Press, 1947.
30. Sandilans, R. *Vida y política económica de Lauchlin Currie*, Bogotá, Legis, 1990.
31. Stigler, G. y K. Boulding, eds. *Ensayos sobre teoría de los precios*, Madrid, Aguilar, 1968.
32. Sweezy, P. y H. Magdoff. *Paul Baran: el hombre y su obra*, Madrid, Siglo XXI, 1971.