

***Globamericanización* educativa y tecnocracia: la economía y la administración de Estados Unidos en México y América Latina**

Fabrizio Lorusso

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ABSTRACT

This article analyzes historically the process of Americanization of economic science and management, especially in Mexico and Latin American, and, in the framework of accelerated globalization processes, the gradual homologation of these disciplines to US models that matures through the 20th century and culminates in the 1980s. The concept of educative *Globamericanization* refers to a “U.S. led globalization” of economics and management that marks the political rise of technocrats and money doctors, the persistence of elites and the success of Americanized postgraduate courses such as the MBA.

Keywords: Americanization, Elites, Globalization, Technocracy, Management.

Se analiza históricamente el proceso de americanización de la ciencia económica y de la gerencia, primeramente en México y América Latina, y la gradual homologación de estas disciplinas según pautas estadounidenses, dentro de acelerados procesos de globalización, la cual se gesta a lo largo del siglo XX y culmina a partir de la década de 1980. El concepto de *globamericanización* educativa se refiere a una “globalización estadounidense” de economía y gerencia que marca el ascenso político de tecnócratas y *money doctors*, la persistencia de las élites y el éxito de posgrados americanizados como los MBA.

Palabras claves: Americanización, Élites, Globalización, Tecnocracia, Gerencia.

Globalización y americanización educativa en América Latina.

Desde la década de 1980, se afirma en América Latina una lógica económica multilateral y aperturista, como resultado de la disminución drástica del crédito foráneo y de los aportes económicos de agencias y organismos internacionales de países industrializados: atraer inversiones y créditos, fomentar el comercio, adquirir credibilidad frente a banqueros, gobiernos y empresarios extranjeros son los nuevos imperativos que provocan un progresivo abandono de los ideales nacionalistas y de las prácticas aislacionistas (Carmagnani, 2004, p. 322).

Entonces, en México y en gran parte de Latinoamérica, se llegó una fase nueva también en la educación superior, con un cambio o ruptura del patrón anterior que la enmarcaba dentro de un acuerdo, vigente durante las décadas anteriores a la crisis de la deuda de 1982, y dirigido a apoyar el proyecto nacional como un "patrimonio social": se pasó, en los últimos 30 años, a un pacto distinto que, de manera abrupta y semejante a lo que ocurría en la macroeconomía, daba énfasis a la calidad, la eficiencia, la rendición de cuentas, la productividad y la excelencia según las líneas de "una economía globalizada", con el apoyo del mundo empresarial, los funcionarios públicos y sectores académicos clave (Aboites, 2005, p. 48).

Los grandes rubros de este nuevo pacto, en México, fueron tres. Primero, la reducción, concordada con dirigentes de la educación privada y del empresariado nacional y extranjero, del sector público en la educación y su concentración sólo en áreas estratégicas, lo cual implicó asumir menos financiamientos a la educación pública y un papel de certificador de calidad, ya no de proveedor educativo; segundo, se admite y fomenta la inversión privada, nacional y foránea, y la conducción conjunta de la educación superior pública, con una mayor vinculación empresa-universidad, un intercambio docente y profesional entre los dos sectores, hasta el co-diseño de programas y planes de estudio y la participación de empresarios y gerentes en los jurados académicos, en los exámenes de selección y en las instituciones decisorias y evaluadoras como el Centro Nacional para la Evaluación de la Educación Superior (Ceneval), el Consejo Directivo de las Universidades Tecnológicas y la Coordinación Nacional para la Planeación de la Educación Superior (CONPES); tercero, se trata de proceder a una reorientación más empresarial del sistema educativo también en las universidades públicas con cambios en los "tonos institucionales" y los valores promovidos, con énfasis en la pertinencia y la creación de competencias laborales más que teóricas, con insertos de competencia, estímulos económicos y eficiencia en muchos ámbitos (laboral, académico, en la selección estudiantil, etcétera), en el marco de una mayor apertura comercial, inclusive del sector educativo, dictada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994 (Aboites, 2001a; Aboites, 2001b).

Influencia “blanda”

Dos elementos relevantes de la influencia definible como “ideológica” o “blanda” de Estados Unidos en América Latina son, por un lado, la configuración de las sabidurías convencionales sobre el desarrollo y las políticas económicas más “adecuadas” y, por el otro, los condicionamientos académicos, sobre todo en el nivel universitario de licenciatura y de posgrado (Krugman, 1995, pp. 717-719). Estos factores han contribuido también a la creación de una clase dirigente, empresarial y política, de carácter tecnocrático en la élite latinoamericana que, a fin de cuentas, constituye un grupo bastante coherente con cierta *forma mentis* común y una elevada articulación en redes, asociaciones y foros a nivel internacional, a saber,

una nueva generación de líderes, muchos de los cuales estudiaron en los Estados Unidos de América, se ha perfilado una red continental de profesionales egresados de las universidades de Harvard, Chicago y Stanford, quienes dirigen empresas privadas y ministerios de gobierno diseminando una nueva forma de pensar el mercado (Baker y Weiner, 1992, p. 50).

Ya desde los años 30 y 40, los Estados Unidos promovieron la idea y la política de la “buena vecindad”, lanzada por el presidente Roosevelt oficialmente para oponerse a la injerencia de las potencias del Eje en Latinoamérica, y una pieza clave fue el mecanismo de intercambio cultural con el fin de “americanizar”¹ la formación técnica e intelectual de los latinoamericanos y alejarlos parcialmente de la influencia cultural europea (Carmagnani, 2003, p. 317). La tendencia siguió después de la Segunda guerra, fue sistematizada y profundizada en la Guerra fría en función anti-comunista y pro-mercado. De hecho, fue en el marco de la Alianza para el Progreso lanzada por el Presidente americano J. F. Kennedy, que, en 1963, gracias al apoyo económico de la agencia UsAid y los gobiernos de seis países del istmo y de EE.UU., se constituyó INCAE (Instituto Centroamericano de Administración de Empresas) en Guatemala y, luego, en Nicaragua con su primera sede física en 1965 (INCAE, 2013).

En los cincuenta, se manejaban explicaciones del subdesarrollo relativas a la escasez de inversiones y ahorros, que habrían de ser suplidas por la intervención estatal, la industrialización hacia dentro y el proteccionismo con el modelo de la ISI (*Import Substitution Industrialization*). En las décadas sucesivas, se empezó a hacer hincapié en la falta de bancos de desarrollo y, bajo el punto de vista de los

¹ La palabra *americanizar* y sus derivaciones se consideran aquí como referentes y propias del contexto cultural e histórico de los Estados Unidos y no de toda América, ya que el término se maneja así en la literatura en inglés de ese país, pero también en el medio hispanófono.

recursos humanos, en la escasez de cuadros empresariales y directivos adecuados, una lacra que se hizo más patente en la comparación con los "tigres" de Asia y conforme las economías del área seguían la senda de la globalización y la apertura de sus mercados a la competencia, sobre todo después de 1982 (Ibarra, 2004, p. 14). A partir de mediados de la década de 1960, la academia y la opinión pública, tanto la estadounidense como la latinoamericana, se vuelven más conscientes de las conexiones entre ciencias sociales, academia, aparato militar y política, pues estos sectores fueron estrechando relaciones entre sí cada vez más, contra la idea de unas ciencias sociales objetivas y neutrales con la pretensión de identificarse con las ciencias naturales (Solovey, 2001, pp. 171-206).

Un testimonio de lo anterior fue la diatriba y la consecuente suspensión, en 1965, del Plan Camelot, un estudio que involucraría todas las ciencias sociales, con un enfoque amplio, y que sería patrocinado por el gobierno estadounidense, interesado en proteger sus intereses estratégicos y militares en una fase "macartista" de la Guerra fría: el Plan fue cancelado en sus inicios por constituir "un intento contra la dignidad, la soberanía y la independencia de países y pueblos y contra su derecho a la autodeterminación" (Montes, 1967, 85). Se planteó, en teoría, como un proyecto objetivo e independiente de sus promotores institucionales con el fin de crear un equipo de expertos que estudiaran los detonantes de potenciales conflictos internos y movimientos revolucionarios en el Tercer Mundo, así como las acciones para combatirlos (Horowitz, 1967, pp. 47-49). El Plan fue interpretado y criticado como una operación de corte injerencista, si no es que imperialista, lesiva de la soberanía nacional.

Más allá de casos tan controvertidos, en general, la "influencia académica" siempre ha tenido implicaciones políticas relevantes, en su calidad de componente ideológico o "blando" en la construcción de una influencia o hegemonía: si volteamos la mirada hacia el sistema de formación superior norteamericano, es patente su capacidad de atracción académica hacia el mundo y América Latina, especialmente en las disciplinas administrativas, técnicas y económicas, que han fomentado el intercambio entre instituciones educativas y la afirmación de una nueva clase de "tecnócratas" y de la misma ideología subyacente, el economicismo/privatismo en economía y el *managerialismo* en la administración (Lorusso, 2015, pp. 98-99). En los párrafos siguientes, se exploran algunos factores históricos que explican este proceso de influencia y americanización que se ha dado a lo largo del siglo XX y se ha incrementado con la fase de apertura económica y liberalización, después de 1982, en gran parte de América Latina. La referencia central es el caso mexicano, pero en su calidad de ejemplo de procesos comunes a toda la región latinoamericana.

Money Doctors y tecnócratas

Los gobiernos de países en vías de desarrollo tienen una larga tradición de asesoramientos por parte de expertos en economía de los países del llamado "Primer Mundo" o de *think tanks* promotores del libre comercio, de la desregulación de mercados, del control de la inflación y de la privatización del sector estatal: por ejemplo, destacan los nombres de Rudiger Dornbush del MIT (*Massachusetts Institute of Technology*), Jeffrey Sachs de Harvard, Gary Becker de la Universidad de Chicago y del pionero de inicios del siglo XX, el economista de Princeton Edwin Kemmerer, quien navegó los ríos de Sudamérica y llegó hasta China para "aconsejar" a los gobiernos que mantuvieran un Banco Central independiente, que manejaran la fiscalidad y la política monetaria diligentemente y se adhirieran al patrón oro (Babb, 2005, pp. 155, 164).

Este mismo asesor americano destacó que su función era la de conformar un pensamiento y una acción política en países extranjeros para atraer "al inversionista americano y obtener capital en términos favorables" (Eichengreen, 1994, p. 111), o sea, ganarse la confianza de éstos y abrir camino para préstamos financieros. Durante la fase de reajustes estructurales, tras la crisis de la deuda de 1982, emergió una nueva clase de economistas formados en el extranjero: en México, el proceso fue evidente, "en lo que respecta a economía, probablemente es el gobierno más letrado del mundo" o "el mejor alumno de economía según las naciones ricas", mantenía *The Economist* en 1993 (1993, pp. 3-4)². El ascenso de los *money doctors*³ se volvió imparable, con base en la convicción o ideología de que un economista con MBA (*Master in Business Administration* o Maestría en Administración), Máster en Economía o Ph.D. estaría "naturalmente" mejor capacitado, con respecto a abogados o ingenieros, para manejar políticas económicas y países, lo cual quedó en entredicho, no obstante, después de la crisis del peso mexicano en 1994-95 y con la debacle argentina de 2001. Se trata de una profesión que logró una hegemonía mediante su legitimación: ésta se consigue a través de la generalización del convencimiento, entre élites y grupos relevantes, tanto internos como externos de un país, acerca del mejor desempeño de una categoría profesional para una tarea determinada, y en el caso de los economistas y los administradores, a menudo vinculados con la política económica y los

² Y agregaba: "México, patria de la que se puede definir como la primera Constitución socialista del mundo en 1917, fue uno de los más entusiastas reconvertidos a la causa del liberalismo económico". (*The Economist*, 1993, pp. 3-4).

³ El término tiene dos sentidos, ya que alude al grado de Doctor en Economía con Ph.D. y a la profesión del médico y a sus destrezas para aplicar el conocimiento necesario a "sanar economías", organizaciones y países.

mercados financieros globales, el factor externo o foráneo de la legitimidad se torna fundamental (Abbot, 1988).

Los economistas en México, durante el auge del nacionalismo revolucionario, eran conocidos por sus tendencias socialistas y marxistas, pero hoy la mayoría de ellos tienen estudios de posgrado en EE.UU. o el Reino Unido y son los promotores de las reformas de libre mercado en el más alto nivel político: en este sentido, hay un paralelismo claro con otros países de Latinoamérica y otras regiones emergentes que empezaron a contar con los mismos gobiernos tecnocráticos, una profesión económica y administrativa más americanizada y paquetes de reformas neoliberales (Coats, 1996). Los pilares del sistema educativo estadounidense, en lo que respecta a la administración, se habían desarrollado en un contexto histórico-social peculiar, pero se replicaron en otros contextos, incluyendo América Latina, donde, asimismo, estaban penetrando la grande empresa *managerial* y sus prácticas de gestión: éstas ya no podían generarse dentro de la misma organización por los ingentes costos que este entrenamiento formal y capacitación interna supondría, así que se fomentaron los estudios en el exterior y, en los países más grandes, la creación de un entrenamiento profesional especializado local (Hoshino, 2004).

Educación, orden social, élites y crecimiento económico

La educación ha participado activamente en la historia humana, fungiendo como agente de estabilización social, o sea de las formas de pensar y de la producción/adquisición de conocimientos ligados a la cultura y la ciencia acumuladas. Ha sido un elemento de desarrollo del hombre pero también de control, reactivo a las condiciones socioeconómicas y políticas vigentes, con su labor de diseminación del orden social y de las formas culturales establecidas (Aranha, 1996; Cambi, 1999). También la educación económico-administrativa es

un componente de estabilización social de tendencias socioeconómicas que pretenden imponerse en el escenario y en la percepción de los individuos, lo cual remarca el llamado histórico de la educación para ejercer una función 'estabilizadora' de un orden o de una situación en transición, vía la selección, clasificación y legitimación de aspectos culturales destacados por clases o sectores dominantes de la sociedad que acaban conformando subjetividades dirigidas acríticamente hacia un discurso disimulado, con el objetivo de 'estabilizar' un dado orden (u ordenación de la percepción de la realidad social) en el pensamiento colectivo (Nascimento de Olivera, 2007, p. 168).

Entre los ejemplos de influencia economicista en la esfera educativa, está la "Cultura del desempeño" que se instaló en la escuela con el aval del Estado, debido

a la situación socioeconómica vigente y a la lógica según la cual la "productividad" del sistema escolar se puede medir sólo con indicadores cuantitativos: profesores y alumnos redefinieron su actividad sólo "en función de lo que fijaron las autoridades educativas como indicadores de buen desempeño" y acabaron descalificando las actividades que no entran en esas evaluaciones, mientras que, por un lado, los estudiantes "son capacitados, desde los primeros años de la educación básica, para obtener buenos resultados en los test, en vez de ser educados en el sentido amplio del término" y los profesores, por el otro lado, se someten a los indicadores más valorados por el sistema al fin de conseguir una imagen profesional adecuada (Santos, 2004, pp. 1145-1157). De este modo, la escuela llega a expresar estas "interferencias externas" que son de tipo prescriptivo y actúan sobre la subjetividad y el desempeño de las personas en su interior, reforzando un interés social determinado que, finalmente, busca consolidar un orden definido (*ibidem*).

El entrenamiento y reclutamiento de expertos y de las élites se empezó a realizar en las escuelas militares y especializadas, como las *grandes écoles* francesas, a partir de finales del siglo XVIII, pero en el siglo siguiente creció la necesidad de una capacitación más formal a causa de acontecimientos fundantes como la Segunda Revolución Industrial, que demandaba una formación científica y rigurosa, y el surgimiento de la grande empresa "managerial" y la "corporate economy", que creó una clase de gerentes intermedios, situados entre los dueños y la cadena productiva (Kaebler, 1979, p. 29).

En Inglaterra, a finales del siglo XIX, se habían establecidos facultades universitarias técnicas, científicas y comerciales en la mayoría de las grandes ciudades, aunque muchos hombres de negocios aún veían éstas y las famosas Oxford y Cambridge ("Oxbridge") como espacios para conseguir redes y contactos más que capacitación, según el ideal anglosajón del "practical man" que no necesita educación formal y que llega a posiciones relevantes vía canales familiares o a través del "old boys networks" (Rubinstein, 1993); en Francia, hay instituciones de élite, sobre todo la *Ecoles Nationale d'Administration* (ENA), cuyo origen se remonta a las escuelas militares y de ingeniería del siglo XVIII, y la de *Hautes Etudes Commerciales* (HEC, fundada en 1881) que fue la primera "business school" francesa; en Estados Unidos, la endogamia dentro de los grupos de poder era común, muchos "*self made men*" no tenían origen propiamente "proletario" ni atendían estudios formales, hasta que después de 1870 esta tendencia comenzó a revertirse lentamente, las grandes empresas requerían más "managers" y, por fin, la creación de la Harvard Business School en 1908 sancionó esta evolución (Brezis y Crouzet, 2004, pp. 6-7).

Antes del segundo conflicto mundial, la clase dirigente estadounidense estaba compuesta por personas, casi al 100% de sexo masculino, básicamente de origen blanco y protestante (WASP) y casi no había ascenso social (Miller, 1950,

pp. 242-253).⁴ Después de la guerra, por un lado hubo una extensión masiva de la matrícula universitaria, un creciente empuje hacia la democratización y un movimiento para el reclutamiento de talentos y expertos verdaderos, es decir, no basado en factores familiares o económicos, pero también, por otro lado, se confirmó la influencia de un grupo selecto y más elitista de universidades como las de la llamada Ivy League⁵ y las *business schools* como Harvard, Stanford y Wharton (Temin, 1999b, p. 32).⁶

En todos los países, la educación y entrenamiento de las élites de gobierno y de negocios, hasta hace pocas décadas, tenía escasa relevancia sobre la efectiva carrera de sus miembros y era más bien un elemento creador de identidad y redes, pero después de 1945, esa misma pertenencia de élite requirió una formación en escuelas exclusivas o en universidades y posgrados específicos, en los que el reclutamiento se funda más en el mérito. Hay, sin embargo diferencias entre países, por ejemplo entre el sistema francés y el estadounidense: el tipo de examen de ingreso es un test basado en resultados y conocimientos en Francia y un test actitudinal en los EE.UU. (Herrnstein y Murray, 1994);⁷ los sistemas difieren también por el número de selecciones sucesivas que se realizan, pues el sistema francés de doble examen es más equitativo y abre más oportunidades, por el número relativo de personas reclutadas y por las cuotas de inscripción o colegiatura, que representan cifras ingentes en EE.UU. y son nulas en Francia. En Estados Unidos, los aspirantes hacen el test SAT (*Scholastic Aptitude Test*) y los mejores entran a las universidades de élite que son 50 sobre 2000, mientras que en Francia de 450,000 estudiantes con estudios de bachiller o preparatoria sólo 36,000 ingresan al sistema de preparación para la universidad y, de estos, 10,000 logran pasar a las *grandes écoles* en los dos años siguientes: así, al parecer, el número relativo de "afortunados" es menor que en los Estados Unidos (Brezis y Crouzet, 2004, p. 13). Sin embargo, ambos sistemas llevan a un proceso restringido de selección por lo que ambos países tomaron algunas medidas correctivas como la acción afirmativa para minorías en EE.UU. o la segunda prueba/examen o posibilidad de ingreso para entrar en la ENA y el libre acceso a las universidades "normales" en Francia.

⁴ En 1930, el 80% de los gerentes llegaban del 7% de la población (Taussig y Joslin, 1932, p. 240; Miller, 1950, pp. 242-53).

⁵ Son ocho: Harvard, Yale, Princeton, Cornell, Columbia, Brown, Dartmouth y Pennsylvania y, para el año 1999, habían graduado a cerca de un quinto de los CEOs (gerentes generales/directores ejecutivos) de las primeras 500 empresas de la revista *Fortune* (Temin, 1999b, p. 32).

⁶ De los 800 directores ejecutivos que gestionaban las más grandes sociedades anónimas estadounidenses en 2003, 87 tenían un MBA de estas tres instituciones de élite (Forbes Global, 2003, p. 28).

⁷ Muchas investigaciones señalan la correlación entre la riqueza y educación de las familias de origen y los resultados de los test (Herrnstein y Murray, 1994).

Finalmente, todavía se detecta una tendencia al auto-reclutamiento de las élites o a su "estabilidad", explicable por tres factores: 1) la discriminación; 2) la señalización, proceso en que un marcador o señal es enviado por una parte a otra: por ejemplo, las referencias educativas o sociales de un sujeto en el momento en que negocia su contratación en una empresa así como son percibidas por el reclutador; 3) la educación. Temin considera que sólo el tercer factor es relevante, en el sentido de que el acceso desigual a las oportunidades educativas podría explicar la inercia en el recambio de la clase dirigente (Temin, 1999a, pp. 189-209). Inclusive los mismos exámenes o test, ampliamente utilizados en las escuelas de negocios, convergentes y parecidos en muchos países y, por fin, basados en el mérito, podrían ser otra causa de persistencia de las élites, debido a la correlación significativa que hay entre la riqueza de la familia de origen y los recursos educativos disponibles para sus miembros, el "cultural background", y el éxito en cierto tipo de exámenes basados en el "mérito" y en criterios parcialmente sesgados en favor de cierta formación, los cuales no son portadores de una verdadera igualdad en las oportunidades (Temin, 2002, pp. 285-300)⁸.

Los diferentes grados, impactos y extensión de la aplicación de estos sistemas de ingreso y reclutamiento de las élites conducen a efectos definitivamente negativos sobre el crecimiento económico en tiempos de rápidos cambios tecnológicos, a causa de los tipos de test preuniversitarios y de posgrado que, pese a que masificaron la educación superior, no permiten la circulación o la democratización de la clase dirigente (Brezis y Crouzet, 2004, pp. 20-21). En efecto, por lo que se refiere a la educación administrativa, unos factores como la orientación de las redes y los grupos hacia la innovación, la profesionalización de la gerencia y el reconocimiento de las oportunidades para crear riqueza constituyen un mecanismo que se va difundiendo también gracias a las escuelas y a los *networks* de ex alumnos, ya colocados en posiciones de responsabilidad y poder en las organizaciones públicas y privadas. Sin embargo, este mismo mecanismo, puede conllevar excesos dinásticos en la sucesión o privilegios de casta y también perjudicar el profesionalismo y causar anquilosamiento social, lo cual repercute sobre el crecimiento general de la economía (Cerón Anaya, 2003).

Primeros pasos de la educación empresarial y económica en México⁹

⁸ La educación primaria y secundaria, en las escuelas públicas de los países occidentales, sufrieron un embate, debido a reformas poco clarividentes, el quiebre de la disciplina y la baja calidad de la enseñanza, lo cual reduce las oportunidades para estudiantes válidos procedentes de entornos modestos o desfavorecidos de tener éxito en sus estudios, ganar becas o llegar a la universidad. (Temin, 2002, pp. 285-300).

⁹ Para fines de síntesis y marco histórico general, en el rubro "educación económica" voy a considerar el estudio o entrenamiento en la disciplina de la economía propiamente dicha y también

En 1845, nació el Instituto Comercial de México cuya vida fue breve debido a la intervención norteamericana dos años después, pero en 1854 nació la Escuela Especial de Comercio que funcionó hasta 1860 e impartía cursos de comercio y sistema bancario de 4 años. En 1869, se crea la Escuela Superior de Comercio y Administración, dependiente del "Departamento Universitario de Bellas Artes de la Secretaría de Industria, Comercio y Administración y de la Universidad" (Mendieta y Carrera, 1983, p. 40). En 1929, la Ley Orgánica en su Artículo Transitorio 1-C estableció que la Facultad de Comercio y Administración sería integrada por la Escuela Superior de Comercio y Administración, dependiente de la Secretaría de Administración Pública, con las carreras de Contador de Comercio y Contador Público, y por la Escuela Superior de Administración Pública: fueron 126 los alumnos que formaron parte de esta Facultad en su exordio y fueron los primeros con el reconocimiento universitario (Rodríguez Álvarez, 2000). El primer director fue el Contador Público José F. León, nombrado por el Consejo Universitario el 16 de agosto de 1929 (Adam, 2007, p. 5).

Entonces, el primer programa en ciencias económicas en México se estableció en la Escuela Nacional de Economía (ENE) de la UNAM en 1929, y esta institución ya contaba con una Escuela Superior de Administración desde 1925, mientras que el Instituto de Investigaciones Económicas nació en 1941. El cardenismo era la corriente dominante en la futura Facultad de Economía y la influencias más destacadas eran de autores como Carlos Marx, David Ricardo y Adam Smith, es decir, algunos de los economistas "clásicos" (IIEC-UNAM, 2013).

La ENE estaba dirigida a futuros funcionarios de Estado¹⁰ y se expandió justo en la época en que el mismo estado mexicano estaba ampliando sus funciones y construyendo instituciones fundamentales para la economía como el Banco de México, establecido en 1925 "gracias a los esfuerzos presupuestarios y de organización del Secretario de Hacienda, Alberto J. Pani, y al apoyo por parte del Presidente Plutarco Elías Calles" (Banxico, 2013), y Nacional Financiera, creada en 1934 "como instrumento ejecutor de importantes transformaciones socioeconómicas que cambiarían el rumbo del país", con el fin de fomentar el mercado de valores y la movilización de los recursos financieros hacia la producción, "proporcionando liquidez al sistema financiero nacional mediante la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa revolucionaria" (Nafin, 2013).

de la administración, la contaduría, el comercio y la técnica bancaria y actuarial, especificando cada vez a que institución o tipología educativa hago referencia.

¹⁰ Algunos ejemplos de egresados: Jesús Silva-Herzog, Guillermo Ortiz, David Ibarra Muñoz, Antonio Ortiz Mena, Daniel Cosío Villegas, Carlos Salinas de Gortari, Francisco Labastida.

En 1929, se había creado un programa de formación en contaduría y técnica bancaria interno al Banco de México, en la recién fundada Escuela Bancaria del Banco de México, pero en 1931 se suspendió por un reordenamiento del Banco central y, bajo el patrocinio de Manuel Gómez Morín y la dirección de Agustín Loera y Chávez y Alejandro Prieto Llorente, reabrió el año siguiente con un plan de estudios en negocios y gerencia y el nombre de Escuela bancaria y Comercial (EBC) (Olvera Zapata, 2005).

Las alternativas privadas y la americanización

El giro del gobierno mexicano en los años treinta, el conflicto entre grupos privados y los del sector público y la lucha social animaron la iniciativa de un grupo de empresarios, bancos privados y del banco central para la creación de una escuela de economía desligada de la ideología dominante la cual, sin embargo, hasta la década de 1970 seguiría pareciéndose a su antecesora de la universidad pública nacional.

El Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), antes Instituto Tecnológico de México (ITM), fue fundado el 29 de marzo de 1946 por la Asociación Mexicana de Cultura que reunía a un destacado grupo de banqueros, industriales y comerciantes, liderados por don Raúl Baillères con el propósito de hacer de la educación superior el motor del cambio industrial y económico de México. Desde sus inicios, el ITAM se propuso formar profesionistas capaces de impulsar y generar, en los ámbitos económico, técnico y administrativo, un nuevo modelo de desarrollo para México. La Escuela de Economía, carrera pionera de nuestro Instituto, fue el motor que lograría tal propósito. Un año después, en 1947, se fundan la Escuela Preparatoria y la Escuela de Administración de Negocios (ITAM, 2013).

La separación neta entre las dos instituciones educativas se dio después de la matanza de Tlatelolco de 1968 y la radicalización del movimiento estudiantil contra el régimen autoritario mexicano, cuando a mediados de los setenta el gobierno de Luis Echeverría (1970-1976), ex Secretario de Gobernación del Presidente Díaz Ordaz, aumentó el presupuesto de educación pública y los puestos para estudiantes y profesores, dejó que el activismo opositor se robusteciera dentro de la universidad y, en 1975, se realizaron cambios estructurales, compatibles con las demandas del movimiento, y el currículum de economía pasó a ser más marxista e historicista (Babb, 2005, p. 160).

Al mismo tiempo, el ITAM se estaba convirtiendo en una escuela de preparación para posgrados en el exterior, normalmente en economía y en los EE.UU. y, gracias a los esfuerzos de dos de sus notables egresados y directores, Gustavo Petricioli (estudios en Harvard) y Francisco Gil Díaz (Chicago), se aceleró

la americanización de la institución, sus programas fueron cada vez más matemáticos y se reclutaron más profesores-economistas entrenados en el extranjero: en efecto, el destino más cotizado dentro del estudiantado en los setenta fue la Universidad de Chicago y, después de 1978, con la dirección de Pedro Aspe en el programa de economía, el MIT (Babb, 2005, pp. 160-161). Paralelamente se restringieron las posibilidades de buenos puestos de trabajo para los egresados de la UNAM y mejoraron las ofertas para los estudiantes del ITAM e inclusive de otras universidades privadas "americanizadas" como el Tec de Monterrey (ITESM) y la Anahuac, y de programas públicos de prestigio como el Colegio de México y el CIDE (Centro de Investigación y Docencia Económica) (COESPRO, 2000, pp. 193-216; Martínez Moreno, 2000, pp. 193-216.).

Los factores que concurren en la explicación de este proceso son variados y van desde el reconocimiento en México del rigor científico adquirido por la economía estadounidense, algo normal, por ejemplo, en los ambientes ligados al Banco de México, hasta la política selectiva y las becas del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), favorables a la internacionalización y considerados como "el arma secreta sin la que nunca se hubiera logrado gran parte de la transformación de México" (Harberger, 1996, p. 311). También fueron importantes la capacidad exitosa de movilizar recursos de los programas de estudio, en México y sobre todo en el extranjero, y el predominio que tenían para garantizar un empleo e, inclusive, un puesto de poder a sus egresados (Babb, 2005, p. 162).

Entonces, hubo un desplazamiento en las palancas del poder, semejante al que experimentaron muchos otros países de América Latina, de la clase dirigente de abogados, egresados de la Facultad de Derecho de la UNAM o de la Escuela Libre de Derecho, de ingenieros y políticos profesionales a la casta de los tecnócratas, quienes escalaron posiciones porque la profesión se había "legitimado" internamente y, sobre todo, internacionalmente, gracias a la influencia del vecino estadounidense y de su clase empresarial, y asimismo de las agencias y organismos internacionales, especialmente FMI, BM, el Tesoro estadounidense, de los que dependían considerablemente en recursos materiales e ideológicos los gobiernos latinoamericanos (Camp, 1995). Todavía hasta los años 50 y 60 del siglo pasado, la formación en jurisprudencia era el campo de mayor prestigio en Latinoamérica, inclusive en la clase empresarial (Recio, 2004, pp. 281-306).

La nueva clase de economistas y la dicotomía

Babb apoya la hipótesis de que el progresivo ascenso de los tecnócratas y su afirmación definitiva durante el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988)

(The Economist, 1981, p. 68) se debió básicamente al aumento tanto del *grado* de dependencia de los recursos financieros extranjeros como de su *condicionalidad*: el *grado* fue bajo durante el desarrollo estabilizador, creció junto a la deuda en los setenta, pero siguió bajo en cuanto a *condicionalidad*; ambos fueron altos e insostenibles después de la crisis de la deuda, por lo tanto la corriente de economistas conservadores y neoclásicos prevaleció sobre los "desarrollistas radicales" y neokeynesianos dentro de la burocracia gubernamental (Babb, 2005, p. 166).

Efectivamente, la administración del Presidente estadounidense Ronald Reagan había explicitado que no negociaría en beneficio de México, si éste no "implementaba reformas estructurales substanciales y no llegaba a un acuerdo con el FMI" (Lining, 1986, p. 81). El Fondo, ya en 1984, le había otorgado a México el primer "Préstamo de Política Comercial" de su historia a cambio de una fuerte liberalización comercial, cabildeada por el funcionario del Banco de México Francisco Gil Díaz (ex ITAM) y sus aliados en la Secretaría de Planificación y Presupuesto, el economista (ex MIT) Pedro Aspe, y en la de Presidencia, o sea Herminio Blanco (ex Chicago) (Heredia, 1996).

En los últimos treinta años, el ITAM ha tenido mucho éxito en colocar egresados en programas de posgrado en los Estados Unidos, a menudo financiados por becas nacionales, y en altos cargos de gobierno, generando un efecto de emulación en otras instituciones, cada vez más americanizadas, como el ITESM, la Universidad Iberoamericana, la Universidad Autónoma de Nuevo León y el CIDE. También se observa los fenómenos de la reproducción y entrenamiento interno de los *money doctors*, más común en los países medianos que con el tiempo han podido desarrollar un sistema educativo autónomo, aun siguiendo el modelo norteamericano, y una pauta de continuidad en sus prescripciones que, durante décadas, no han incluido términos como "modernización" o "desarrollo" para integrar los típicos consejos sobre "rigor fiscal y monetario" y "austeridad" o "privatización" y "auto-regulación" de los mercados (Rosenberg y Rosenberg, 1994, p. 67).

Escuelas de negocios y administración

Por el lado de las carreras de *business*, las puertas a las instituciones privadas se abrieron con el Reglamento para la Revalidación de Grados y Títulos Otorgados por Escuelas Libres Universitarias de 1940 que permitió el surgimiento de instituciones privadas de educación superior con orientaciones confesional, de centros de excelencia apoyados por hombres de negocios y por el mismo estado (Álvarez Mendiola, 1994).

Por ejemplo, la Universidad de las Américas Puebla fue fundada en 1940 en la Ciudad de México con el nombre de *Mexico City College* y, para destacar

claramente su filosofía de fondo y la "hermandad entre Estados Unidos y los países de América Latina", en 1963 cambió su nombre por Universidad de las Américas. En 1968, obtuvo el reconocimiento oficial de sus títulos de estudios por parte del Estado mexicano, mientras que dos años antes su sede se había fijado en Cholula, Puebla, y en 1978 abrió su Facultad de Ciencias Económico-Administrativas (Udlap, 2013).

El éxito de los programas de administración y negocios en todos los niveles, sobre todo en licenciatura y maestría, va de la mano de los procesos de urbanización, industrialización, internacionalización, aumento de las inversiones extranjeras y apertura del mercado experimentados por la economía mexicana al final de la etapa sustitutiva y acelerados dramáticamente durante las últimas tres décadas: este fenómeno se reprodujo en la mayoría de las realidades latinoamericanas. Las escuelas relacionadas con órdenes religiosas, especialmente católicas, tomaron la delantera sobre todo en las ciencias sociales por la menor inversión requerida y el mayor impacto "ideológico" y formativo alcanzable, al explotar la hegemonía de la religión católica en las sociedades latinoamericanas (Batiz-Lazo, 2013, pp. 166-167).

Por lo tanto, fue normal la presencia de lazos entre universidades privadas y grupos empresariales o religiosos bien definidos, tal como lo documentan Puig y Fernández para el caso español (Puig y Fernández, 2003, pp. 651-672), importante por las semejanzas histórico-culturales con Hispanoamérica. En México, el fenómeno se da con los Garza Sada y el ITESM, los Bailleres y el ITAM, los jesuitas con la Universidad Iberoamericana (UI), el Opus Dei con el IPADE y la Universidad Panamericana (UP), los Legionarios de Cristo con la Anáhuac. De hecho, el ITESM fue fundado en 1943 con el patrocinio del empresario de Monterrey Eugenio Garza Sada, quien estudió en el MIT, y en 1948 nació la licenciatura en Administración, mientras que el posgrado y la Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas (EGADE) arrancaron actividades en 1964 (Hernández Martínez, 2012, p. 44).

Poco después, en 1967, gracias al patrocinio de Opus Dei, una institución de la Iglesia católica fundada por San Josemaría Escrivá de Balaguer en 1928 (OPUS DEI, 2013), nació IPADE (Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas), siguiendo el modelo del español Instituto de Estudios Superiores de Empresa (IESE) y una visión de la enseñanza de los negocios orientada por el cristianismo y el modelo estadounidense del MBA de dos años, ya que fue la Harvard Business School, con su método de casos, la que inspiró y suportó el proyecto, tal como había sucedido con INCAE en Nicaragua (Kipping, Üsdiken y Puig, 1998, p. 108). La red de B-Schools de la que IPADE es parte se extiende, hoy, desde Europa a las Américas y está compuesta por unas escuelas de renombre como UNIS de Guatemala, IDE de Ecuador, ISE de Brasil, ESE de Chile, IEEM de

Uruguay, IESE de España, PAD de Perú, INALDE de Colombia e IAE de Argentina (Unibs, 2013).

El caso de los MBA

Las universidades estatales respondieron a esta situación, aunque su posición fue relativamente marginal en la educación empresarial para las élites. La Escuela Superior de Comercio y Administración (ESCA) del Instituto Politécnico Nacional fue pionera en México y en América Latina en la formación de contadores públicos con sus programas académicos de licenciatura y posgrado, ya que fue creada en 1845 y, por eso, es la escuela más antigua de la región en la disciplina, además de que fue la primera en México a conformar una sección de estudios de posgrado e investigación para un doctorado en ciencias administrativas en 1962 y, un año antes, para la primera maestría en Administración del país (La Jornada, 2005).

Mientras tanto, la ENCA de la UNAM empezó a tener un programa en administración de empresas a nivel licenciatura en 1957 y se transformó en Facultad de Contaduría y Administración en 1965, al ofrecer su primer programa de maestría, mientras que el primer doctorado arrancó en 1967 (Adam, 2007, p. 12). La Fundación Ford, como parte de un afán exportador de técnicas e ideas norteamericanas en el exterior, apoyó los esfuerzos de la UNAM, al instituir becas para estudios de posgrado en Estados Unidos a los egresados de la Facultad que regresarían después a trabajar en la Universidad y, aunque en esa época la oportunidades en este sentido eran subestimadas o subutilizadas por los egresados, hubo ejemplos destacados como el de Roberto Hayaux de Tilly en la UNAM y Francisco Mendoza Trejo que pasó al ITAM en 1972 donde dirigió las maestrías en administración (los MBA del Campus Santa Teresa de la Cd. de México) hasta 1990 (Batiz-Lazo, 2013, pp. 175-176).

El progresivo aumento de la popularidad de los títulos de MBA en América Latina, especialmente de los cursos ofrecidos en el extranjero, sobre todo en el Reino Unido y los Estados Unidos, refleja la participación o inserción creciente de los países en la globalización; la mayor estabilidad macroeconómica interna; la influencia externa en ese sector; la transformación de los negocios y los mercados después de 1982 con las reformas y la apertura económica (Dávila, 1991, pp. 22-31). Este último proceso implicó: una gradual sustitución de empresas ineficientes, inadecuadas al nuevo contexto, con empresas dinámicas que sufrían presiones para acrecentar productividad e innovación tecnológica; la difusión de ejecutivos con MBA, con prevalencia del ITAM en México con 52 CEOs en las primeras 500 empresas nacionales rankeadas por Expansión en 2005 (Cerdeña, 2007); en las élites empresariales y gerenciales de las grandes compañías, se incentivó una mayor propensión para esos estudios; hubo creciente disponibilidad de modelos

educativos, métodos productivos y de management por imitar gracias a la presencia de las multinacionales y de los cursos de formación superior y los MBA en el exterior o en el mismo país (para ciertas élites con posibilidad de cursarlos); la urbanización, el crecimiento demográfico y la mejora en los índices generales de la educación y la alfabetización también fueron factores importantes, si bien más genéricos, para la expansión de la educación empresarial que, igualmente, fue conquistando terreno por el paso de la "empresa familiar" a la "organización compleja" con más empleados o necesidades organizativas (Batiz-Lazo, 2013, pp. 179, 183-184).

Globamericanización, economía y administración

En pocos años, los cambios en la ciencia económica, liderados por la academia de EE.UU., reformularon el perfil "ideal" del economista y del administrador "profesional", poseedor, hoy en día, de una supuesta formulación científica y razonablemente precisa acerca del funcionamiento de las realidades sociales que estudian la economía y la administración, gracias a una ciencia que se propone como más matemática, empírica y técnica, es decir, menos social, política, histórica o humanista: así, se dio la separación entre disciplinas, epistemologías y formas de pensar, y asimismo se subordinó la política a la economía-ciencia, en un nivel "macro" y la gestión de empresas a la administración científica, en un nivel "micro" (Meldolesi, 1997, p. 59).

El fomento a las becas de posgrado en el exterior llevó a cabo una selección de los talentos y del mérito según parámetros establecidos por las grandes fundaciones e instituciones norteamericanas interesadas en la movilidad universitaria, de tal manera que se uniformó un estándar global y este proceso, en América Latina, pasó por una difusión en etapas hacia una gradual *globamericanización*¹¹ de las facultades y posgrados administrativos y económicos, particularmente de las privadas como el ITAM, el IPADE, la ANÁHUAC y el ITESM en México (Contreras, 2006, p. 20). Por lo que se refiere a la carrera de economía de la UNAM hasta mediados de los años noventa, ésta fue de alguna manera dominada y condicionada por el movimiento estudiantil y los programas alternativos que salieron de las etapas de lucha de los setenta, principalmente durante el gobierno de Luís Echeverría, y que eran cada vez más contrarios a la tendencia global, mientras que, al contrario, el programa del ITAM fue influido y

¹¹ Acuñé este término con base en una célebre frase del economista mexicano Jesús Silva-Herzog: "Para mí, la globalización de México significa la americanización", citada en Contreras (2006, p. 20). Con esta palabra se pretende enfatizar en los aspectos de americanización, o sea de influencia estadounidense, dentro del más amplio proceso de globalización. Ésta ha sido más estadounidense, sin duda, en el siglo XX, aunque empieza a ser más fragmentada y, quizás, oriental-asiática en este siglo XXI. Véase Echeverría (2012).

revitalizado por grupos de banqueros centrales y académicos del *mainstream* quienes enfatizaron la separación entre dos prácticas disciplinarias, a saber, la economía política histórica y la economía matematizada con enfoque neoclásico, que ya habían desarrollado dos lenguajes distintos y casi incompatibles (Babb, 2005, p. 198).

Más al sur, en Brasil, la internacionalización de la ciencia económica y de la administración de empresas reafirmó la polarización que existía dentro de los ambientes académicos, pues la *business school* de la Fundación Getulio Vargas estaba, en efecto, a la cabeza de la nueva corriente, aunque con un sentido más desarrollista y nacionalista que en otros países, lo que representa un caso bastante peculiar de diversificación y "moderación" de los contenidos importados del modelo: de todos modos, creció la legitimidad de los economistas y los administradores para adquirir el estatus de "nueva élite dirigente" y, cuanto más una escuela o un grupo académico se integrase al circuito internacional, tanto más enérgicas y legítimas serían sus proposiciones en las agendas gubernamentales y en el mismo medio intelectual-académico especializado (García Loureiro, 1996, p. 29).

Como vimos, las turbulencias de principios de los 80, la coyuntura internacional desfavorable para América Latina y, asimismo, las fallas internas del modelo de desarrollo adoptado hasta esas fechas se manifestaron con la restricción global del crédito, el estancamiento y la reestructuración dolorosa de las economías, tras la crisis de la deuda, y esto acarrió una drástica reducción de las opciones de política económica en un contexto cada vez más inestable y dinámico, pues la edad de oro y el espejismo de la estabilidad habían sido enterrados para siempre.

No sólo en el ámbito "macro", sino también en el microeconómico, los operadores (empresas públicas y privadas, familias, instituciones, y los mismo empresarios/gerentes y trabajadores) se vieron afectados por el surgimiento de un número creciente de vínculos económicos y extraeconómicos a su actividad, ya que en un mundo "globalizado" no era suficiente confiar en un brío productivista y sacar output ilimitadamente para una demanda en expansión, sino que la competición en mercados más competitivos, exigentes y globales, fue marcando la urgencia de planificaciones más racionales, estrategias de negocio explícitas y verificables, mayor énfasis mercadotécnico y menos productivista *strictu sensu* (Amatori y Colli, 1999, pp. 339-349).

Finalmente, la necesidad de sacar y corregir cuentas en el sector público, racionalizando el aparato productivo y burocrático estatal, la exigencia reformar estructuras y encarar dilemas económicos mucho más complejos forzaron o "motivaron" los gobiernos de la región a incorporar en sus filas los grupos de "técnicos o tecnócratas", normalmente economistas con posgrados en Estados Unidos o Europa, con el fin de realizar las nuevas políticas bajo regímenes

democráticos relativamente frágiles e incipientes. En un nivel microeconómico, la reestructuración, la liberalización y la apertura a la competencia mundial forzaron a las empresas a desaparecer, o bien, a reorganizarse internamente y reformular sus actividades productivas, estratégicas y laborales. Por lo tanto, hacían falta, cada vez más, las competencias o *skills* individuales y el *expertise* empresarial más adecuado al nuevo modelo. Los que más y mejor respondían a estas exigencias eran normalmente los egresados de instituciones educativas nacionales con programas de cuño estadounidense en economía, o bien, de los posgrados MBA cursados en su mayoría en Estados Unidos y Reino Unido (Camp, 1989, pp. 206-207).

A manera de conclusión

El fenómeno del ascenso político tecnocrático, *in primis* de los economistas con posgrados en Estados Unidos y, eventualmente, con un currículum laboral en instituciones como los Bancos Centrales, no se vincula necesariamente con el neoliberalismo, entendido como ideología pero también como política económica, o con la economía, entendida como disciplina, sino que su interrelación depende de varios factores y no es automática. Las coyunturas o las elecciones estratégicas que determinan la adopción de un viraje económico (y social) bajo la dirección de un gabinete o de una clase de "tecnócratas" presupone algunos elementos que son diferentes en cada realidad social y política, en cada país: debe existir un verdadero equipo económico y actores políticos relacionados con éste, que sean dotados de un programa distintivo, de corto y largo plazo, junto a la firme voluntad y oportunidad política de llevarlo a cabo y, por el lado electoral, de refrendarlo democráticamente (Huneus, 1997, p. 210).

La lenta pero inexorable escalada a las posiciones del poder ejecutivo nacional por parte de la tecnocracia latinoamericana no guardó sólo relaciones con su ideología política, social y económica específica, sino que, más bien, se fundó en una serie de condiciones externas favorables y apremiantes, combinadas a las cambiantes percepciones de las élites nacionales acerca de la mejor manera de gobernar la compleja situación derivada de los años de desarrollismo estatal y de las crisis consiguientes. Finalmente, esta "mejor manera" pasaría por un alto nivel de educación y capacitación técnica especializada en los centros más reconocidos, dentro y fuera de cada país, que otorgarían autoridad y legitimidad para la toma de las decisiones relevantes: se pone en evidencia, por tanto, la relación multifacética entre tecnócratas, clase política, élites empresariales, reformas neoliberales, relación de los países con los polos externos, percepción y exigencias nacionales, y la evolución de la ciencia económica y administrativa hacia la americanización (Camp, 1997, p. 155, 167).

En el artículo, se han detallado históricamente unos procesos de *globamericanización* educativa y de influencia blanda o ideológica que interactuaron, a lo largo del siglo XX, en el entorno latinoamericano, con especial énfasis en el caso mexicano, y resultaron en una gradual homologación de las disciplinas económicas y administrativas, y de su enseñanza, según modelos estadounidenses como el MBA. En el marco de una globalización cada vez más profunda, dada también la mayor inserción internacional de la región, la influencia norteamericana en la economía y la administración se reforzó y, asimismo, se globalizó, dominando la enseñanza y el entendimiento general de la economía y los negocios. Se han detallado algunos procesos que explican y acompañan la *globamericanización*: el ascenso político de los tecnócratas y los *money doctors*, la persistencia de las élites y los sesgos en el sistema educativo y en las ramas administrativas y económicas, la afirmación de una ciencia económica dominante y de sus "sabidurías convencionales" aceptadas, y, finalmente, el éxito de los posgrados en administración y economía en el exterior o en escuelas nacionales con fuerte influencia estadounidense. Dentro del marco histórico, no se pudo profundizar en otros elementos de la americanización, ni en los pormenores de la evolución de las escuelas y facultades mexicanas y latinoamericanas que se mencionaron como ejemplos. Sin embargo, los procesos de *globamericanización* se han colocado dentro del contexto mexicano y, en menor medida, latinoamericano para trazar un cuadro histórico general sobre americanización educativa (como parte de una influencia cultural más amplia), tecnocracia y escuelas públicas y privadas de economía y administración.

Bibliografía

- ABBOT, Andrew. "Actores y políticas en la educación superior mexicana: las contradicciones del pacto de modernización empresarial" en MOLLIS, M. *Las universidades en América Latina: ¿reformadas o alteradas?*, Argentina, CLACSO, 2005.
- ABBOT, Andrew. "A privatização da educação superior no México: novas e velhas realidades", en ABOITES Hugo. *Universidades na penumbra. Neoliberalismo e reestruturação universitária*, Brasil, Cortez Ed./CLACSO, 2001a.
- ABBOT, Andrew. *El Dilema. La educación superior mexicana al comienzo del siglo*, México, UAM-UCLAT, 2001b.
- ABBOT, Andrew. *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor*, Chicago, University of Chicago Press, 1988.
- ADAM, A. Alfredo, *Reseña Histórica de la Facultad de Contaduría y Administración*, (Capítulo 1. Crónica del nacimiento y evolución de la Facultad de Contaduría y Administración, 1929-2007), México, FCA-UNAM, 2007.

- ÁLVAREZ MENDIOLA, Germán. *Educación superior*, México, Secretaría de Educación Pública/Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, 1994.
- AMATORI, Franco – Andrea COLLI, *Impresa e industria in Italia dall'Unità ad oggi*, Venecia, Marsilio Editori, 1999.
- ARANHA, M. L. A. *Historia da educacao (2ª ed.)*, San Pablo, Moderna, 1996.
- BABB, Sarah. "Del nacionalismo al neoliberalismo: El ascenso de los nuevos Money Doctors en México" en Mato, Daniel (coord.). *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*, Venezuela, Fac. de Ciencias Pol. y Soc. UCV, 2005. (pp. 155-172).
- BABB, Sarah. *Proyecto: México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo*, México, FCE, 2003.
- BAKER, Stephen – Elizabeth WEINER. "Latin America: The Big Move to Free Markets", *Business Week*, 15 de junio de 1992. (pp. 50-55).
- BANXICO. <http://www.banxico.org.mx/acerca-del-banco-de-mexico/semblanza-historica.html> [30 de septiembre de 2015].
- BATIZ-LAZO, Bernardo. "The Adoption of US-Style Business Education in Mexico, 1945-2005", *Am. Lat. Hist. Econ. ALHE*, 1, año 20, México, Inst. Mora, Ene-Abr 2013. (pp. 158-198).
- BREZIS, Elise S. – Francois CROUZET. "The Role of higher Education Institutions: Recruitment of Elites and Economic Growth", *CESIFO Working Paper*, n. 1360, presentado en CESIFO Venice Summer Institute, Workshop on Institutions and Growth, julio de 2004, 2004.
- CAMP, Rodrik Ai. "Tecnocracia a la mexicana, antecedente de la democracia", *Pensamiento Iberoamericano (Revista de economía política)*, n. 30, 2004. (pp. 155-176).
- CAMP, Rodrik Ai. *Mexican Political Biographies 1935-1993*, Austin, University of Texas Press, 1995.
- CAMP, Rodrik Ai. *Entrepreneurs and Politics in Twentieth Century Mexico*, Nueva York, Oxford University Press, 1989.
- CARMAGNANI, Marcello. *El otro Occidente. América Latina desde la invasión europea hasta la globalización*, México, COLMEX-FCE-FHA, 2004.
- CERDA, José. "The Leading Business Companies of Mexico 1975-2005: Survivors and Out Performers of the Global Economic Revolution", *Disertación doctoral en Business*, Chicago, Benedectine University, 2007.
- CERÓN ANAYA, Hugo. "Identity of the Mexican Entrepreneurial Elite, 1970-1980", *Disertación de maestría en Sociología*, Colchester, Universidad de Essex, 2003.
- COATS, Alfred William. *The Post-1945 Internationalization of Economics*, Durham, Duke University Press, 1996.
- COESPRO (Consultores de Estudios y Proyectos S.C.). *Perfil del economista demandado en el mercado de trabajo*, México, COESPRO, 1993.

- CONTRERAS, Joseph. *Tan lejos de Dios: el México moderno a la sombra de Estados Unidos*, México, Grijalbo, 2006.
- DÁVILA, Carlos. "The Evolution of Management Education and Development in Latin America", *Journal of Management Development*, Vol. 10, n. 6, 1991. (pp. 22 -31).
- ECHVERRÍA, Bolívar. "La modernidad americana (claves para su comprensión)", *OSAL-Observatorio Social de América Latina*, CLACSO, n. 31, Año XIII, mayo de 2012. (pp. 233-258).
- EICHENGREEN, Barry, "House Calls for the Money Doctor: The Kemmerer Missions to Latin America, 1917-1931" en Paul W. Drake W. (ed.), *Money Doctors, Foreign Debts, and Economic Reforms in Latin America from the 1890s to the Present*, Wilmington, Jaguar Books, 1994. (pp. 110-132).
- FORBES GLOBAL. 13 de octubre de 2003. (p. 28).
- CAMBI, Franco. *Historia da pedagogia*, San Pablo, UNESP, 1999.
- GARCIA LOUREIRO DURAND, María Rita. "Os impactos profissionais e políticos na internalização da ciência econômica no Brasil" en *NPP-Núcleo de Pesquisas e Publicações. Serie Relatórios de Pesquisa*, Brasil, Escola de Administração de Empresas de Sao Paulo da Fundação Getulio Vargas, Relatório de Pesquisa, n. 9, 1996.
- HARBERGER, Arnold. "Good Economics Comes to Latin America, 1955-95" en Coats, A. W. *The Post-1945 Internationalization of Economics*, Durham, Duke University Press, 1996.
- HEREDIA, Blanca. *Contested State: The Policy of Trade Liberalization in Mexico*, Disertación doctoral, Nueva York, Columbia University, 1996.
- HERNÁNDEZ MÁRTINEZ, Luis. "Posgrados: la ética contraataca", *Revista Poder y Negocios*, abril de 2012. (pp. 44-52).
- HERRNSTEIN, R. J. – C. A. MURRAY. *The Bell curve: Intelligence and Class Structure in American Life*, Nueva York, Free Press, 1994.
- HOROWITZ, I. Luis. *The Rise and Fall of Project Camelot: Studies in the Relationships Between Social Science and Practical Politics*, Cambridge MA, MIT Press, 1967.
- HOSHINO, Taeko. "Family Business in Mexico: Response to Human Resources Limitations and Management Succession", *Discussion Paper*, vol. 12, Japón, Institute of Developing Economies, 2004.
- HUNEEUS, Carlos. "Tecnócratas y políticos en la política democrática en la Argentina (1983-1995)", *Pensamiento Iberoamericano*, (*Revista de economía política*), No. 30, 1997.
- IIEC-UNAM. <http://www.iiec.unam.mx/contenido/historia> [05/10/2015].
- INCAE BUSINESS SCHOOL. <http://conocimiento.incae.edu/ES/biblioteca/recursos-servicios/historia-incae/lineatiempo.php> [05/10/2015].
- ITAM. <http://www.itam.mx/es/acerca/historia/historia.php> [05/10/2015].

- KAEBLE, H. "L'évolution du recrutement du patronat en Allemagne comparée à celle des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne depuis la Révolution Industrielle" en Lévy-Lebayer, M. (ed.). *Le patronat de la seconde industrialization*, París, Les éditions ouvrières, 1979.
- KIPPING, M. – B. ÜSDIKEN – N. PUIG. "Imitation, Tension and Hybridation: Multiple 'Americanizations' of Management Education in Mediterranean Europe", *Journal of Management Inquiry*, vol. 13, n. 2, Western Academy of Management, junio de 2004. (pp. 98-108).
- KRUKMAN, Paul. "Cycles of Conventional Wisdom on Economic Development", *International Affairs*, vol. 71, n. 4, 1995. (pp. 717-719).
- LA JORNADA (Redacción). "Celebra la ESCA su 160 aniversario", *La Jornada*, México, 9 de octubre de 2005.
[http://www.jornada.unam.mx/2005/10/09/index.php?section=sociedad&article=040n3soc_Página web \[02/10/ 2015\]](http://www.jornada.unam.mx/2005/10/09/index.php?section=sociedad&article=040n3soc_Página web [02/10/ 2015]).
- LA REPUBBLICA (Redacción). "L'Fmi: 'Governo Monti credibile'. Fitch dice sì, ma avverte: 'C'è recessione'", *La Repubblica*, Italia, 17 de noviembre de 2011.
[http://www.repubblica.it/economia/2011/11/17/news/fitch_italia-25171399/Página web \[02/10/2015\]](http://www.repubblica.it/economia/2011/11/17/news/fitch_italia-25171399/Página web [02/10/2015]).
- LINING, S. *The Economist*, 22 de marzo 1986. (p. 81).
- LORUSSO, Fabrizio. "Management y privatismo: Pilares ideológicos del neoliberalismo y la americanización en América Latina", *Política y Cultura*, UAM-X, México, n.43, primavera 2015. (pp. 95-123).
- MARTÍNEZ MORENO, E. "Ocupación y condiciones de empleo entre los economistas mexicanos", *Análisis Económico*, II sem., Vol. 15, N. 32, México, UAM-A, 2000, (pp. 193-216).
- MELDOLESI, Luca. *En búsqueda de lo posible. El sorprendente mundo de Albert O. Hirshman*, México, FCE, 1997.
- MENDIETA ALATORRE, Ángeles – Manuel CARRERA STAMPA. *Historia de la Facultad de Contaduría y Administración*, vol. II, México, FCA-UNAM, 1983.
- MILLER, W. "The Recruitment of the American Business Elite", *Quarterly Journal of Economics*, 64 (2), 1950, (pp. 242-53).
- MONTES, Jorge. "A Communist Commentary on Camelot", en HOROWITZ, I. L. (ed.), *The Rise and Fall of Project Camelot: Studies in the Relationships Between Social Science and Practical Politics*, Cambridge MA, MIT Press, 1967.
- NAFIN (NACIONAL FINANCIERA).
<http://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafinsa/historia/antecedentes.html>. Página web [4 de octubre de 2015].
- NASCIMENTO DE OLIVERA, Ruben. "Reflexoes sobre a educacao como elemento de estabilizacao social", *Perspectivas contemporâneas*, V. 2, n. 1, ene-jun. 2007. (pp. 167-188).

- OLVERA ZAPATA, Miguel. *Diálogos con don Alejandro Prieto. Padre del sincretismo contable moderno*, México, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 2005.
- OPUS DEI. <http://www.opusdei.org/art.php?w=16&s=2> [05/10/2015].
- PUIG, Nuria – Paloma FERNÁNDEZ. "The Education of Spanish Entrepreneurs and Managers: Madrid and Barcelona Business Schools, 1950-1975", *Pedagógica Histórica*, vol. 39, n. 5, Carfaz Publishing Limited, 2003. (pp. 651-672).
- RECIO, Gabriela. "Lawyers' Contribution to business Development in Early Twentieth-Century Mexico", *Entreprise and Society*, México, The Business History Conference, vol. 5, n. 2, 2004. (pp. 281-306).
- RODRÍGUEZ ÁLVAREZ, Ángeles. *Origen y Desarrollo de la Contaduría en México, 1845-2000*, México, ESCA-IPN, 2000.
- ROSENBERG, Emily S. – Norman. L. ROSENBERG. "From Colonialism to Professionalism: The Public-Private Dynamic in the United States Foreign Financial Advising, 1898-1929", en DRAKE, Paul W. (ed.), *Money Doctors, Foreign Debts, and Economic Reforms in Latin America from the 1890s to the Present*, Wilmington, Jaguar Books, 1994. (pp. 59-85).
- RUBINSTEIN, W. D. *Capitalism, Culture and Decline in Britain, 1750-1990*. Londres, Routledge, 1993.
- SANTOS, L. L. C. P. "Formação de Professores na Cultura do Desempenho", *Educação e Sociedade*, V. 25, n. 89, sep-dic 2004. (pp. 1145-1157).
- SOLOVEY, Marc. "Project Camelot and the 1960s Epistemological Revolution: Rethinking the Politics – Patronage – Social Science Nexus", *Social Studies of Science*, vol. 31, n. 2, Abril 2001. (pp. 171–206).
- TAUSSIG, F. W. – C. S. JOSLIN. *American Business Leaders: A Study in Social Origins and Social Stratification*, Nueva York, MacMillan, 1932.
- TEMIN, Peter. "Teacher Quality and the Future of America", *Eastern Economic Journal*, vol. 28, n. 3, summer, 2002. (pp. 285-300).
- TEMIN, Peter. "The Stability of the American Business Elite", *Industrial and Corporate Change*, vol. 8, n. 2, junio de 1999, 1999a. (pp.189-209).
- TEMIN, Peter. "The American Business Elite in Historical Perspective", en BREZIS, E. S. – Peter TEMIN (eds). *Elites, Minorities and Economic Growth*, Nueva York, Elsevier, North Holland, 1999b. (pp. 19-40).
- THE ECONOMIST (Redacción). "Respect Restored", *The Economist*, EE.UU., 13 de febrero 1993 pp. 3-4. <http://www.highbeam.com/doc/1G1-13444131.html> [20/09/2015].
- THE ECONOMIST (Redacción). "The New Hero", *The Economist*, EE.UU., 3 de octubre de 1981. (p. 68).
- UDLAP. <http://www.udlap.mx/internas/historia.aspx?> [05/10/2015].
- UNIBS. <http://unisbs.com/unis-business-school.html> [07/09/2015].

Fabrizio Lorusso

Licenciado y Maestro en Economía y Comercio por la Universidad L. Bocconi de Milán; Maestro y Doctor en Estudios Latinoamericanos por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Profesor de la asignatura “Tendencias geopolítica en América Latina” en la UNAM y de la asignatura “América Latina y el Caribe” en la Universidad Iberoamericana de la Cd. de México. Ha publicado en Italia los ensayos: *Santa Muerte Patrona dell’Umanità* (Stampa Alternativa, 2013); *NarcoGuerra: cronache dal Messico dei cartelli della droga* (Odoya, 2015); *Le macerie di Haiti* (l’Erudita, 2012) e *La fame di Haiti* (END, 2015) con Romina Vinci.

Contacto: fabriziolorusso@yahoo.it

Recibido: 10/01/2017

Aceptado: 19/03/2017